بداية

فن وأسرار اتخاذ القرار

ART AND SECRETS OF
DECISION MAKING

الكاتب والمحاضر العالمي
رائد التنمية البشرية
د.إبراهيم الفقي



فن وأسرار اتخاذ القرار

د. إبراهيم الفقي

المفكر والكاتب الكبير

والمحاضر العالمي ورائد التنمية البشرية

اسم الكتاب: فن وأسرار اتخاذ القرار

اسم المؤلف: د. إبراهيم الفقي

مقاس الكتاب: ١٤ × ٢٠

إشراف ورؤية فنية: محمود خليل

تحرير ومراجعة لغوية: مسعد خيري

تجهيز فني: أحمد علي

تصميم الغلاف: إسلام عبد الراضي

رقم الإيداع: ٢٠٠٨/١٧٤٣٣

الطبعة الأولى سبتمبر ٢٠٠٨م /١٤٢٩هـ

بداية للإنتاج الإعلامي

أحمد خليل – محمود خليل

٧ ش عبد العزيز – العتبة – القاهرة – ج.م.ع

تليفاكس: ٠٠٢٠٢٢٣٩٥٩٤٠٨ – ٠٠٢/٠١١/٤٧٠٠٠٧٢

www.bedaia.com

Email: bedaiasound@hotmail.com

بسم الله الرحمن الرحيم


إهداء
إلى والدتي الحبيبة
رحمها الله سبحانه وتعالى
وتقبلها في فسيح جناته
وإلى زوجتي آمال الفقي
أهدي هذا الكتاب

كلمة شكر وعرفان

إلى كل من أسهم في
بناء هذا الكتاب
سواء من قريب أو بعيد
جزاكم الله سبحانه وتعالى كل الخير

د. إبراهيم الفقي

الدكتور إبراهيم الفقي

- مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات إبراهيم الفقي العالمية ... التي تتألف من:
  - المركز الكندي للتنمية البشرية (CTCHD) .
  - المركز الكندي لقوة الطاقة البشرية (CTCPHE) .
  - المركز الكندي للتنويم بالإيحاء (CTCH) .
  - المركز الكندي للبرمجة اللغوية العصبية (CTCNLP).
- مؤلف ومؤسس علم «ديناميكية التكيف العصبي»

(NCD™) Neuro Conditioning Dynamic™.

- مؤلف ومؤسس علم قوة الطاقة البشرية

Power Human Energy™ – (PHE™)

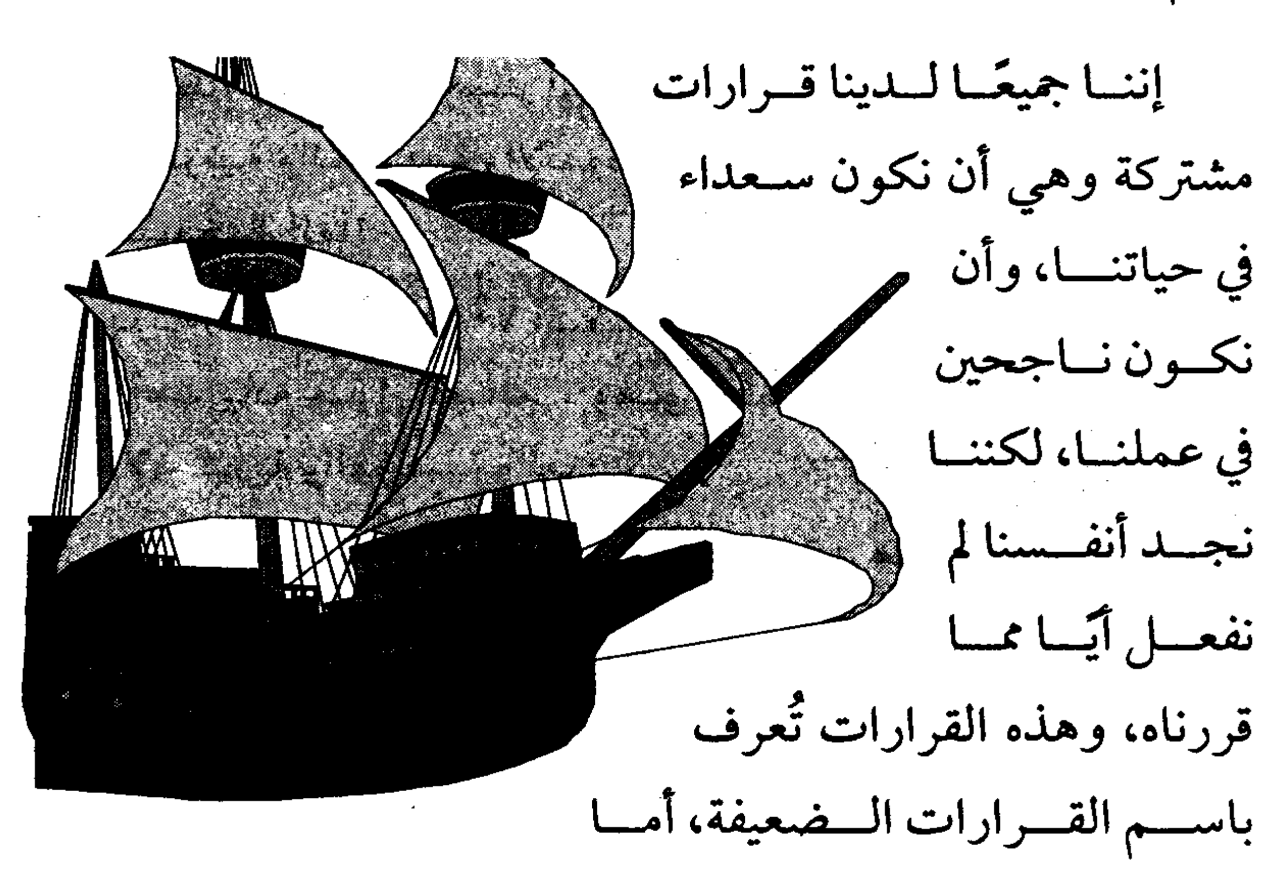
- خبير عالمي ومدرب معتمد في:
  - البرمجة اللغوية العصبية .
  - التنويم بالإيحاء .
  - الذاكرة .
  - الريكي .
- مدرب معتمد للتنمية البشرية للشركات والمؤسسات من حكومة كيبيك بكندا للشركات والمؤسسات .

- دكتوراه في علم الميتافزيقا من جامعة لوس أنجلوس بالولايات المتحدة.
- حاصل على مرتبة الشرف الأولى في السلوك البشري من المؤسسة الأمريكية للفنادق .
- حاصل على مرتبة الشرف الأولى في الإدارة والمبيعات والتسويق من المؤسسة الأمريكية للفنادق .
- حاصل على ٢٣ دبلوم وثلاث من أعلى التخصصات في التنمية البشرية والإدارة والمبيعات والتسويق .
- شغل منصب المدير العام لعدة فنادق خمسة نجوم في مونتريال – كندا.
- له عدة مؤلفات ترجمت إلى خمس لغات (الإنجليزية والفرنسية والعربية والكردية والإندونيسية) حققت مبيعات ملايين من النسخ في العالم.
- درب أكثر من ٧٠٠ ألف شخص في محاضراته ودوراته وأمسياته حول العالم ، وهو يحاضر ويدرب بثلاث لغات الإنجليزية والفرنسية والعربية.
- بطل مصر السابق في تنس الطاولة وقد مثل مصر في بطولة العالم في ألمانيا الغربية عام ١٩٦٩ .
- يعيش في مونتريال بكندا مع زوجته آمال وابنتيهما التوءم نانسي ونرمين، وأحفادهم مالك وزياد وكايلا وجنه .

مقدمة

لقد خلق الله تبارك وتعالى الإنسان وترك لـه مهمـة الاختيـار وذلك لإعمار الأرض؛ لذا كان على الإنسان أن يقرر، وأن يـساعد نفسه بل والآخرين على اتخاذ القرارات.

ومن يقول أنا لا أستطيع أن أتخذ قرارًا فهذا في حد ذاته قـرار بعدم اتخاذ قرار.



إننـا جميعًـا لـدينا قـرارات مشتركة وهي أن نكون سـعداء في حياتنـــا، وأن نكــون نــاجحين في عملنــا، لكننــا نجــد أنفــسنا لم نفعــل أيًــا ممــا قررناه، وهذه القرارات تُعرف باســم القــرارات الــضعيفة، أمــا

القرارات القوية فهي القرارات التي يستطيع صاحبها أن ينفـذها، وعلينا أن ندرك أن القرار هو ما يحدد المصير..

ولكي نتخذ قراراتنا بشكل صحيح علينا أن نعلم كيفية اتخاذ القرار الصحيح حتى نصل إلى أفضل حال في الدنيا والآخرة.

* * *

سيارة تتكلم

لابد للإنسان ان يقرر، وان

يساعد نفسه على اتخاذ

القرارات، ولا يقول لم يعد هناك

وقت.. لقد كبرت على ان احدث

تغييرًا بحياتي، كما انه لابد وان

يساعد اولاده كذلك على اتخاذ

القرارات.



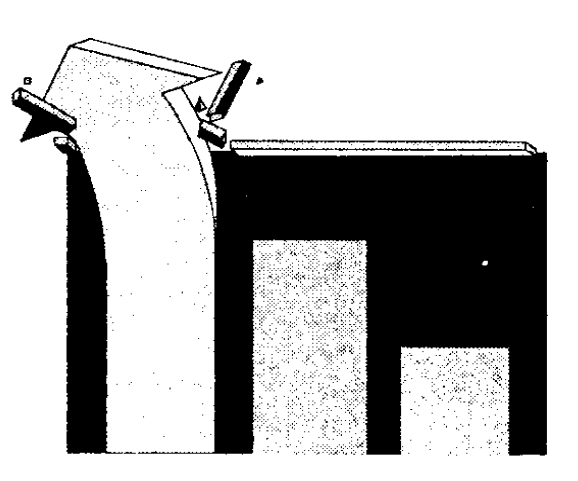
أحب أن أبدأ بقصة ربما تكون مفيدة لنا في اتخاذ القرار ومن ثمّ تغيير حياتنا...

ففي أواخر الخمسينيات كان هناك رجل يعمل في شركة "فورد" للسيارات وقد حدث بينه وبين (فورد) نفسه مشكلة، مما أدى إلى طرد هذا الرجل وفصله من عمله..

قرر هذا الرجل أن ينافس شركة "فورد" بل ويتفوق عليها فذهب للعمل في شركة "كرايزلر" العالمية وتولى إدارتها، وكانت هذه الشركة تعاني من الديون، حيث كانت مدينة بأكثر من ٨٠ مليار دولار، وأكثر من ٥٠٠ ألف عامل بها كانوا سيعانون البطالة إذا أغلقت الشركة، وأكثر من ٢٥٠٠ فرع في العالم للشركة ستُغلق، ولم يكن لدى الشركة غير ٢٥ مليون دولار في البنوك سيولة لرأس مال الشركة..

قرر هذا الرجل أن يتحرك بطريقة مختلفة فذهب للكونجرس الأمريكي وطلب من الرئيس الأمريكي أن يعطيه المال على سبيل القرض والذي سيقوم بتسديده ليساعده على إبقاء نشاط هذه الشركة، ووافق الرئيس عندما علم أنه بإغلاق تلك الشركة سيكون هناك ٥٠٠ ألف عامل مشردين في الشوارع، وبالفعل أعطاه ٥ مليارات دولار، وعاد الرجل بالمال ليفكر ماذا عليه أن يفعل؟ ومن أين يبدأ؟

قرر هذا الرجل أن تكون بدايته بأن يأتي بأفضل المتخصصين للعمل معه في الشركة، وبدأ يركّز على أقسام الشركة القوية ويهمش الأقسام الضعيفة ويركز على العمال المنتجين في شركته، فنظّم الأمور الداخلية للشركة، وفي خلال ثلاثة أشهر أو أربعة انتظمت الشركة تمامًا..

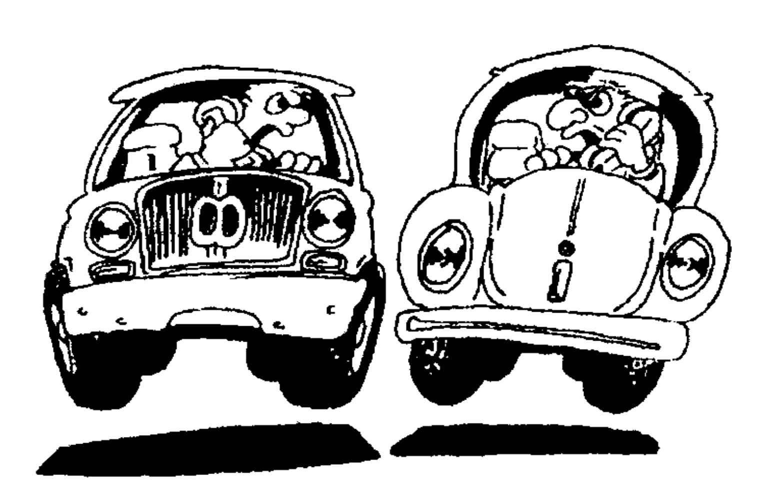


بعد انتظام شئون الشركة كانت لديه مشكلة وهي التسويق.. ما الذي سيجعل الناس يشترون سيارات شركته دون السيارات الأخرى؟

لابد أن تختلف سياراته عن السيارات الأخرى، لابد أن تكون هناك ميزة في سياراته لا تتوفر في السيارات الأخرى، لابد أن يكون هناك ابتكار في سياراته..

جمع هذا الرجل موظفيه وأخبرهم أنهم إن لم يتمكنوا من اختراع سيارة مختلفة تمامًا عن كل السيارات الموجودة بالسوق وذلك خلال ستة أشهر فإنهم جميعًا مفصولون..

وبالفعل خلال ستة أشهر وهي فترة يكاد يستحيل فيها تحقيق هذا الإنجاز قامت هذه الشركة بإنتاج أول سيارة متكلمة في العالم، فكانت تتكلم بعشرة أشياء .. فتقول مثلاً: لا تنس المفاتيح .. لا تنس الباب مفتوحًا..



وقد تم بيع أكثر من مليون سيارة من هذا النوع خلال ثمانية أشهر، واستطاع هذا الرجل أن يسدد ديون الشركة في أقل من ست سنوات، وأصبحت شركة (كرايزلر) العالمية من أقوى خمس

شركات منتجة للسيارات في العالم، وكل هذا بدأ بقرار من هذا الرجل...



لقد قرر أن يستخدم قدراته اللامحدودة، أن يكون غير نمطي، وألا يكون مجرد تابع لسابقيه.. وبهذا القرار حقق هذا النجاح العظيم.

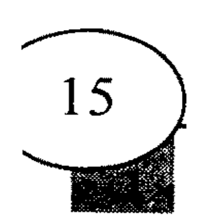
والآن هذا الرجل قد رحل من موقعه في الشركة، وجاء غيره، لكن هل منا من يعرف من هو الرئيس الذي حل محله؟ بالطبع لا، لماذا؟

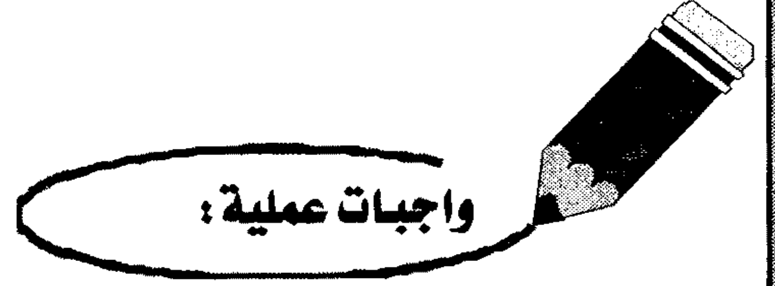
لأن من جاء بعد هذا الرجل الذي نذكر قصته قرر الاستمرار على المنوال ذاته الذي كان عليه سابقوه وأن يتعامل مع وظيفته على أنها كرسي يسعى بكل جهده أن يحافظ على جلوسه عليه دون أن يفكر وبقوة في مشاكل شركته وأن يجد لها حلاً غير تقليدي ودون أن يفجّر الطاقات البشرية الهائلة الموجودة لدى مساعديه

ودون أن يضع نفسه أمام تحدٍ قوي يطالب نفسه بتحقيق ما يراه الآخرون مستحيلاً.

لابد للإنسان أن يقرر، وأن يساعد نفسه على اتخاذ القرارات، ولا يقول لم يعد هناك وقت.. لقد كبرت على أن أحدث تغييرًا بحياتي، كما أنه لابد وأن يساعد أولاده كذلك على اتخاذ القرارات.







اذكر ثلاثة أشياء عملية يمكنك بها أن تحسّن من أداء عملك (على أن تكون مبتكرًا قدر الإمكان)

١- ....


٢- ....

٣- ....



أنت والقرار

كلنا لدينا قرارات مشتركة وهي أن نكون سعداء في حياتنا، وأن نكون ناجحين في عملنا، لكننا نجد أنفسنا لم نفعل أيًا مما قررناه، وهذه القرارات تعرف باسم القرارات الضعيفة، أما القرارات القوية فهي القرارات التي يستطيع صاحبها أن ينفذها، وعلينا أن ندرك أن القرار هو ما يحدد المصير..



أطرح عليكم الآن سؤالاً، هل منا من يتمنى أن يتخذ قرارًا ... لا يستطيع؟

نجد البعض يقولون: أنا أخاف من اتخاذ القرار، وهناك من يقول: أخاف أن يسخر الناس من قراري...

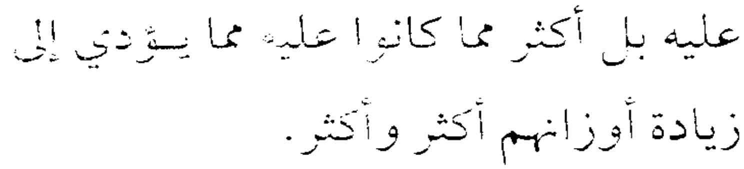
كلنا نتمنى أن نفعل أشياء كثيرة ومتعددة مثل تعلم لغة معينة أو ممارسة رياضة ما أو الاستقلال في العمل أو الزواج من فتاة معينة، فنجد أنفسنا نبدأ فيما نرغب فيه ثم نتوقف دون أن نكمل ما قررناه.

فالشاب الذي قرّر أن يجتهد في دراسته في المدرسة الثانوية ليلتحق بكلية الطب وعندما حقق قراره إذا به يفشل في الكلية؛ وذلك لأن طموحه توقف عند دخول الكلية فقط ولم يمتد لما بعد ذلك.



وأعرف أناسًا كثيرين يقومون بعمل برنامج حمية (ريجيم) قاس إلا

أنهم لا يستطيعون أن يستمروا فيما بدأوه فيعودون إلى ما كانوا



عليه بل أكثر مما كانوا عليه مما يؤدي إلى زيادة أوزانهم أكثر وأكثر.

وهناك من يقول أنا لا أستطيع أن أتخذ قرارًا وهذا في حد ذاته قرار بعدم اتخاذ قرار.



قصة ظريفة

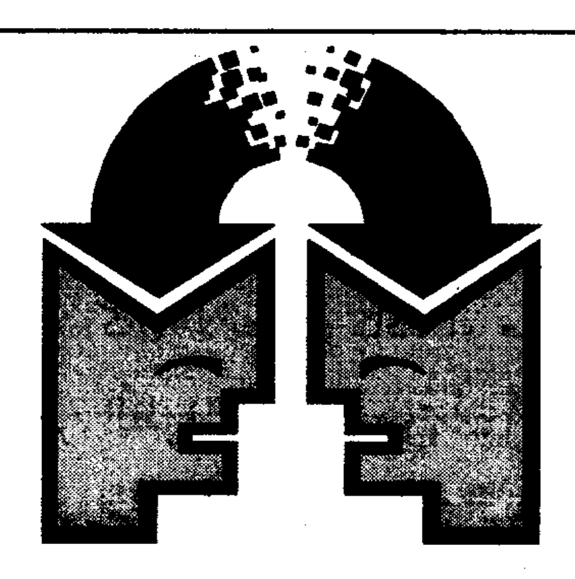


أسوق على ذلك قصة ظريفة لضفدعتين سقطتا في وعاء عميق به لبن، فحاولتا الاثنتان الخروج من هذا الوعاء لكن الأمر كان شاقًا، فاستسلمت إحداهما للغرق، أما الأخرى فظلت تدور وتدور في الوعاء حتى تحول اللبن إلى كريمة، فاستطاعت أن تصعد الضفدعة على تلك الكريمة وتخرج من الوعاء..

لقد حافظ قرار تلك الضفدعة على حياتها وغيّر مصيرها وهذا القرار من القرارات القوية التي استطاعت الضفدعة الناجية تنفيذه بل إن القرار القوي كان هو السبب الذي جعل الضفدعة تحافظ على حياتها..

أما قرار الضفدعة الأخرى فهو قرار ضعيف فكانت النتيجة أن ماتت تلك الضفدعة وخسرت أغلى ما لديها، خسرت حياتها بأسرها.

إن القرار الضعيف هو القرار الذي يتخذه الإنسان ثم لا يقدر على تنفيذه أو إتمامه بشكل جيد.



إن كلمة القرار مشتقة من القطع أي أن يقطع صاحب القرار كل الاحتمالات التي قد تعيده ثانية أو تثنيه عن المضي قدمًا في قراره.

وهناك قصة حقيقية حدثت لي عندما كنت أعمل في مطعم شهير وهو من المطاعم الدوارة بمعنى أن المطعم يدور بمن فيه، وهذه المطاعم عادة ما يكون لها مدخل واحد، ولا يستطيع عدد كبير العبور من هذا المدخل في الوقت نفسه..

وقد حدث أن شخصًا اتصل بي وكنت من المسئولين عن إدارة المطعم وقتها، فقال لي المتصل: إن المطعم به قنبلة.. فاتصلت بالشرطة وأتى رجال الإطفاء والإسعاف وقال لي أحدهم: عليك أن تجمع موظفي المطعم وتخبرهم بهدوء أن هناك قنبلة فتعجبت من هدوء الرجل وقلت بل أخبرهم أنت، وكان عليّ أن أتخذ القرار، هل أُعلم الحاضرين بالأمر ونخلي المكان وهذا صعب جدًا لكثرة العدد الموجود بالإضافة إلى الخسارة المالية التي لا أعلم كيف سنعوّضها إن كان الاتصال كاذبًا أو مزحة ثقيلة من أحد الظانين أنفسهم من الظرفاء، أم أن عليّ أن أغامر وأعتبر أن هذا الاتصال لم يرد وأتعامل وكأن شيئًا لم يكن..

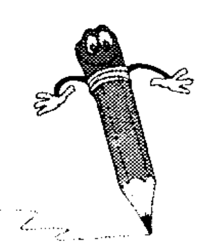


وأخيرًا قررت ألا أعلم الحاضرين بالأمر، ومرت عليّ ثلاث ساعات من أصعب الأوقات، وفي النهاية اتضح أن البلاغ كان بلاغًا كاذبًا.

إن القرارات هي ما يحدد مصير الإنسان، فالقرار هو الذي

يحدد طريقة تعاملنا وطريقة غضبنا والطريقة التي نأكل بها، والقرار هو الذي يحدّد شكلنا ونحن نتكلم أو ونحن نجلس أو ونحن نعمل أو ونحن نتشاجر...

كل هذه قرارات مبنية على مفهومنا الذاتي، ولكي نتخذ قراراتنا بشكل صحيح علينا أن نعلم كيفية اتخاذ القرار الصحيح حتى نصل إلى أفضل حال.



إن العالم اليوم يتحرك بجناحين هما: السرعة والابتكار وعلى الإنسان أن يدرك ذلك حتى لا يحطمه قطار الزمن.



اذكر ثلاثة قرارات أنت في أمس الحاجة لاتخاذها:

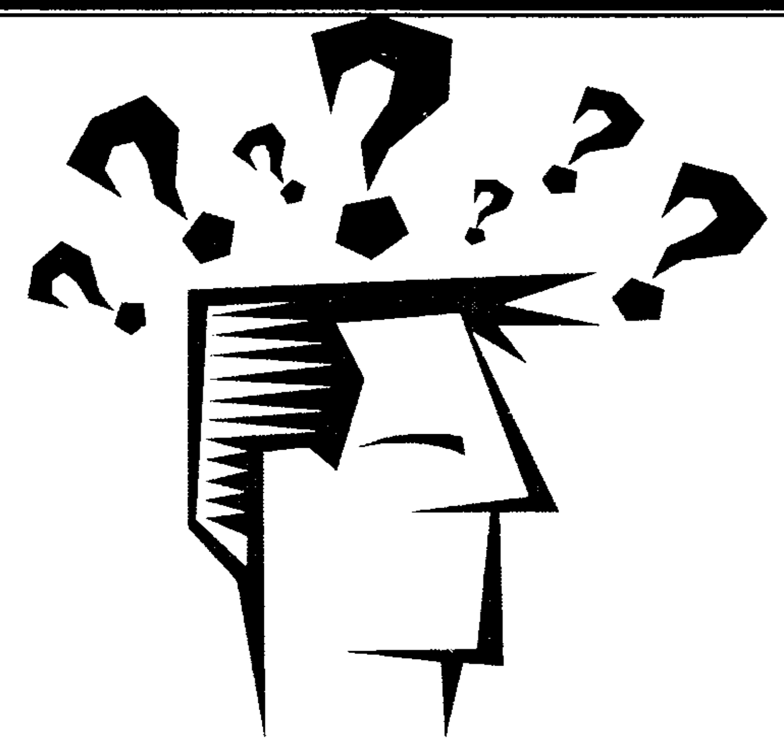
١ – ....

٢ – ....

٣ – ....



يجب أن نعلم أن القرار يُبنى على قيم الشخص المقرّر وعلى اعتقاده وعلى مفهومه الذاتي وعلى إدراكه للأشياء، بالإضافة إلى المؤثرات الخارجية..



فلابد أن نتعلم كيف ننمي عضلة اتخاذ القرار، ولابد أن نضع في اعتبارنا في اتخاذ القرار أن يكون القرار مبتكرًا، فماسح الأحذية الذي وجد الناس يرفضون مسح أحذيتهم، قرر أن يبتكر فجلس مكانه، وأخذ يقول ويكرر: ٩٩أ٩٩ ، ٩٩ بدلاً من أن يقول: هل

تريد مسح حذائك؟ ثم أخذ يرددها فسأله رجل مـار أمامـه لمـاذا تقول ٩٩ ، ٩٩ ، ٩٩ هكذا؟

فقال ماسح الأحذية: إن اليوم عيد مولدي وقد مسحت ٩٩ حذاءً وقررت أن أمسح المائة مجانًا فهل تكون أنت المائة لتسعدني؟

فوافق الرجل وتركه يمسح له الحذاء وفي النهايـة أعطـاه ٢٠ دولارًا ليدخل عليه السعادة، ثم ذهب الرجل ولما بعـد عـن نظـر ماسح الأحذية أخذ ماسح الأحذية يقول ويكرر: ٩٩آ٩٩ ، ٩٩.

وقد كان هناك محل لبيع لعب الأطفـال وكـان الإقبـال عليـه شديدًا لجودة بضاعته ولحسن معاملته للناس ثم لأنه كان بمفـرده ببيع لعب الأطفال في منطقته حيث لا يوجد أي محل غيره ينافسه في ذلك ولما عرف بعض تجار لعب الأطفال بذلك أراد أحدهم أن يجرب حظه في هذا المكان ففتح محلاً لبيـع لعـب الأطفـال بجـوار صاحب المحل الأول فقلّت مبيعات المحل الأول فجاء رجل آخر وافتتح محلاً آخر في الجهة الأخرى من المحل الأول ليـصير المحـل الأول محاصرًا من الجانبين مما أدى إلى أن تقل مبيعاته بشكل كبير..

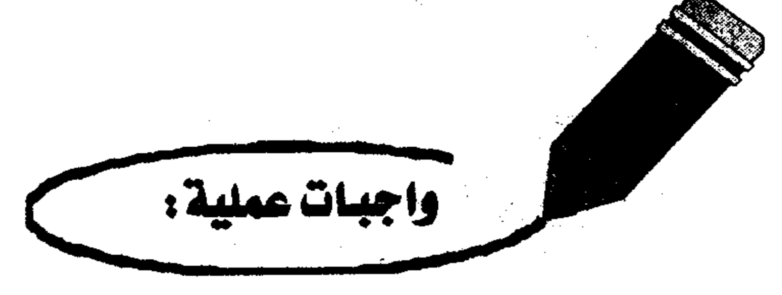
فكر صاحب المحل الأول في فكرة تحافظ له على الـصدارة في

المبيعات والقدرة على الصمود أمام منافسيه فهداه تفكيره إلى أن يكتب على باب محله "**المدخل الرئيسي**" مما أدى إلى أن تزيد مبيعاته بشكل كبير على حساب منافسيه.

إذن علينا الابتكار والاختلاف عن الآخرين ليس من باب الاختلاف للاختلاف ولكن الاختلاف للتميز، وذلك حتى نتميز عن غيرك من الآخرين وعليك أن تعلم أنه لا وجود لكلمة "مستحيل" فكل شيء ممكن.

إن الإنسان ضعيف بكل ما فيه إلا العقل فإنه قوي وذو إمكانيات لا حدود لها وهذا ما قررته التجربة وما أكدت عليه الديانات السماوية كلها.

فبالعقل يعز الله أناسًا ويذل آخرين، والعقل يمد الإنسان يوميًا بستين ألف فكرة، ولكن أين من يستفيد من هذا الكم الهائل من الأفكار؟



ترى هل تستطيع أن تنمي حاسة الابتكار لديك؟

وكيف ذلك؟

....

....

....

....

....



....

....

....

....

....

....

القرار اللاواعي

التفكير هو الذي

يحدد المصير .. لذلك

لابد أن نقرر كيف

نفكر بطريقة صحيحة



١- طريقة التفكير

القرار في طريقة التفكير، فالتفكير هو الذي يحدد المصير، فلاحظ أفكارك لأنها تتحول إلى كلمات، ولاحظ كلماتك لأنها تتحول إلى أفعال، ولاحظ أفعالك لأنها تتحول إلى شخصيات، ولاحظ شخصيتك لأنها ستحدد مصيرك..

إذن التفكير هو الذي يحدد المصير.. لذلك لابد أن نقرر كيف نفكر بطريقة صحيحة.



إن الإنسان إذا اعتاد أن يفكر تفكيرًا إيجابيًا فإن ذلك سوف يؤثر على حياته كلها.

إنني إذا أردت مثلاً أن أصلي الفجر في جماعة فإن عليّ أولاً أن أفكر بطريقة صحيحة بأن أحدد الأسباب التي تمنعني من

الاستيقاظ لصلاة الفجر ثـم أفكـر أيـضًا في كيفيـة معالجـة تلـك الأسباب بما يحقق لي الهدف في النهاية.



٢- التركيز

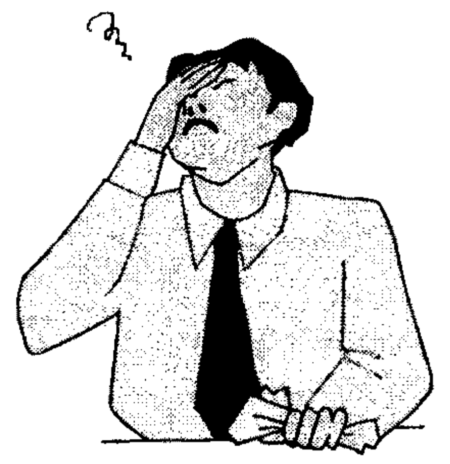
نعلم طبقًـا لقـانون التركيـز أن أي شيء تركـز عليـه يـتحكم فيك، ثم يؤثر في شعورك وأحاسيسك، ثم يـؤثر في حكمـك عـلى الأشياء، فعندما تركز أن هذا الـشيء أو هـذا الـشخص يـضايقك فإنه سيضايقك بالفعل.

أيضًا الـشخص الـذي يقـول: أنـا مضطرب نفسيًا فهو يركز على أن نفسيته غير طبيعية، فيرى نفسه من خلال تركيزه هو، ولذلك لابد لك أن تقرر وأن تركز بالطريقة الصحيحة.

٣- الإدراك

إن الإدراك كلمة خطيرة.. هناك مـن يفكـر ويركـز أن عينـه الشمال لو حدث لها مكروه سيحدث له بعدها مصيبة كبيرة، فـإذا

بعينه تؤلمه ثم تحدث المصيبة فعلاً، وذلك بسبب قانون الانجذاب، وهو أن أي شيء تفكر فيه وتركز عليه يعود إليك بنفس النوع ونفس النتائج؛ لأنك أرسلت لهذا الشيء طاقة من نوع معين، فعادت إليك من نفس النوع، فالإدراك هنا ليس له علاقة بالحقيقة وإنما بالطاقة البشرية، إذن لابد أن تقرر كيف تدرك.



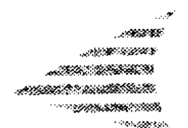
إنك إن كنت مكتئبًا، وأدرك ذلك العقل وتعرف عليه وحلله وقرر كيف سيتصرف، فإنك تستطيع أن تعرف الأشخاص المكتئبين وسط الناس وتنجذب إليك الأشياء من نفس نوعك، ونوع أفكارك.

ذهب أحد الشباب إلى أحد حكماء الصين، وقال له: أنا أصبحت أملك قدرات لا محدودة، ووصلت إلى درجة عالية جدًا في الحكمة، فأريد منك أن تخبرني بشيء جديد لا أعرفه.

فطلب منه أن يأتي إليه، فجاءه ومشى أمامه، فرسم دائرة، وقال له: الإدراك؟ فقال له: أنا أعرف.. أدركت.. ولذلك أتيت

إليك، فرسم دائرة ثانية، وقال له: الإدراك؟ فقال لـه: لقـد رأيـت الأولى، فهل من الممكن أن تقول لي ما الأمر؟ فرسـم دائـرة ثالثـة، وقال لـه: الإدراك؟ فقـال لـه الـشاب: هـل تـسخر منـي؟ فقـال الحكيم: لا، إطلاقًا، ثم طلب منه أن يرجع إلى الخلـف، ففعـل مـا طلبه الحكيم، فوقـع في الحفـرة، وعنـدما وقـع في الحفـرة غـضب بشدة، وقال: ما هذا الذي تفعله معـي؟ ومـا هـذه الـدوائر التـي رسمتها؟ وما هذا الكلام الذي تقوله؟

وظن الشاب أن الحكيم قد كبر وخَرف... فقال لـه الحكـيم: الـدائرة الأولى هـي إدراكـك لأفكـارك، والثانيـة هـي إدراكـك لتحدياتك، والثالثة هي إدراكك لأحاسيسك. فأنت أمامك الكثير حتى تقـول: لقـد وصـلت إلى الحكمة؛ لأنك وأنـت قـادم لم تـدرك كيـف تفكر، أدركت فقط أنك أصبحت رائعًا، وهـذا التفكير سبّب لك أحاسيس جعلتك لا تفكر في التحديات، وهي الحفرة التي كانـت بجـوارك، والتـي طلبـت منـك أن ترجـع فوقعـت فيهـا، فلـما وقعـت فيهـا اضطرب إحساسك.



٤- الشعور والأحاسيس

إن الأحاسيس هي وقود الإنسان، وبغير الأحاسيس لا تستطيع أن تتحرك، وبغير الأحاسيس لا يكون الإنسان إنسانًا فعلاً...

تسبب الأحاسيس للإنسان أشياء كثيرة؛ لأن الأحاسيس تسبب أمراضًا نفسية وغير نفسية، وهي تسبب السلوك فتجد أن الفكرة تسبب إحساسًا، إذن فلو غيّرت أفكارك ينتج عن ذلك تغيير لحياتك كلها.

والشعور والأحاسيس تأتي من التفكير، فالله سبحانه وتعالى وهبك الروح، وهذه الروح تحتاج إلى الجسد حتى تعمل بداخله، وهذا الجسد به الذهن الذي يحتاج إلى الشعور والأحاسيس لتحركه، وهذه الشعور والأحاسيس هي وقود الفعل فبمجرد الشعور والأحاسيس يأتي الفعل.

فالذي لا يستطيع أن يتحكم في أحاسيسه من الممكن أن يكون رائعًا، ولكنه لعدم تحكمه في أحاسيسه ستجد أن سلوكياته سلبية، وستجد أن نتائجه سلبية، وستجد مزاجه من النوع ذاته.

وعليك أن تتحكم في أحاسيسك وأن تتحكم في سلوكياتك، وإذا تحكمت في سلوكياتك، فمن الممكن أن تجد إنسانًا يسبب لك اضطرابًا في أحاسيسك، ومن الممكن أن تكون دكتورًا رائعًا، ولكن قد تضطرب أحاسيسك بسبب مكالمة..

ومن الممكن أن تكون إنسانًا ممتازًا في الزواج، وتختلف أحاسيسك بسبب موقف معين، فتتعامل مع الطرف الآخر بأحاسيس سلبية..

٥- السلوك

يأتي السلوك بعد الشعور والأحاسيس، فمثلاً الشخص الذي يقوم بعمل ريجيم يمتنع عن الطعام، ثم فجأة يشعر برغبة في الطعام ويكبر هذا الشعور بداخله مصحوبًا بصوت داخلي، وهو ما يسمى بحالة الطوارئ الداخلية، فإذا به يفتح الثلاجة ويأكل بشراهة وينسى تمامًا الريجيم، فالشعور والأحاسيس هي التي أتت بهذا السلوك.



لذلك لابد أن يكون لديك القرار الداخلي في التحكم في شعورك وأحاسيسك، وفي التحكم في سلوكك، والتحكم في الفعل، فإذا ما تحكمت في الفعل عرفت النتيجة.



إن الناس يحكمون على بعضهم البعض من خلال الفعل وليس من خلال الكلام لأن الأفعال هي ما يترتب عليه النتائج الجيدة.

* * *



الخلاصة

إذا كان تفكيرك غير مضبوط، وتركيزك غير مضبوط،

وإدراكك غير مضبوط فبالتالي ستكون الأحاسيس والسلوك غير مضبوطة، وسيأتي الفعل مبنيًا على كل ذلك..

وأذكر هنا أن شخصًا أتى إليّ في العيادة وقال لي: يا دكتور أنا أعاني من صداع كل يوم الساعة الثالثة والنصف، فقلت له: قابلني الساعة الثالثة وقابلته وكنت أتحدث معه عن حياته وعن الأمور العادية، وكان هو يتوقع الصداع ولما كانت الثالثة والنصف قال: لقد أتى الصداع فقلت له: لا تركز على الصداع، وإنما ركز على الأشياء الأخرى، وبعد فترة قال: إنني أشعر بتحسن.. فهو هنا غيّر تفكيره وغير تركيزه، فلابد أن تقول لنفسك "ممكن .. ممكن" يمكن أن تفعل أي شيء طالما هناك شخص قبلك استطاع أن يحقق شيئًا فأنت أيضًا تستطيع أن تفعله ستكون وقتها أفضل، أما إذا كان هذا الأمر لم يفعله أحد قبلك فستكون أنت الأول.

لابد أن تفكر باستمرار كيف تنمي نفسك، وذلك بقرار تتخذه، فمادام قرارك هذا صحيحًا ولا يُغضب الله سبحانه وتعالى فافعله فورًا.



واجبات عملية:

أغلق عينيك، وتخيل نفسك في الماضي، وغيّر كل ما تريد تغييره .



....

....

....

....

....

تحديات القرار

يجب أن نعلم أن ٩٥٪ من القيم الحسية والعاطفية و٩٠٪ من قيمنا كلها تتكون لدى الإنسان أثناء السبع سنوات الأولى من حياته



١- البرمجة السابقة

نجد كل إنسان مبرمجًا بطريقة معينة منذ الصغر ويكبر على هذه الطريقة، ويتصرف ويتكلم بناءً على هذه الطريقة ويأخذ القرارات من هذه البرمجة، فكيف نغير هذه البرمجة؟

والسؤال الآن: كيف نغير هذه البرمجة؟

هذه البرمجة تتم في المخ في مكان معين وتحدث بالحواس الخمسة فإذا حدث أي تغير في هذه الحواس، فالمخ لن يعرفها.

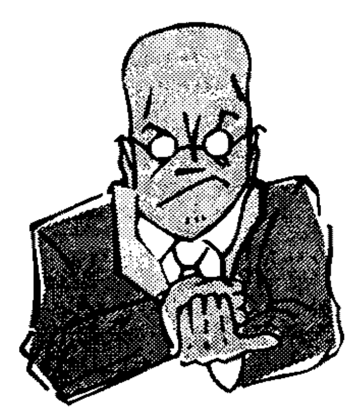


فحينما يغضب الإنسان - وإن لم يتمادَ في غضبه - فإن المخ يدرك ذلك، ومن ثم يفتح ملفًا عقليًا يحمل نفس العنوان الذي أوحيت إليه به: «أنا

غاضب»، وكلما غضبت أدرجت نفس الأحاسيس والأفكار في ذلك الملف..

وبالتالي تتراكم الأحاسيس وتتزايد حدة مشاعر الغضب، ومع تقدم الإنسان في السن وتراكم الأحاسيس يصل الإنسان حين يثار بأتفه الأمور إلى ذروة الغضب بسرعة..

ومن ثم نجد أشخاصًا - قد يكونون ماهرين في عملهم - حين يغضبون يفقدون توازنهم وقدرتهم على التحدث والتفاهم، وقد يتسبب ذلك في خسارتهم لأموالهم أو تسريحهم من عملهم أو قطيعتهم مع الآخرين، فهل سلوكهم هذا يرضي ربهم أو يحقق أهدافهم أو تتحسن به صحتهم؟ بالطبع لا، إذن لماذا يفعلون ذلك؟

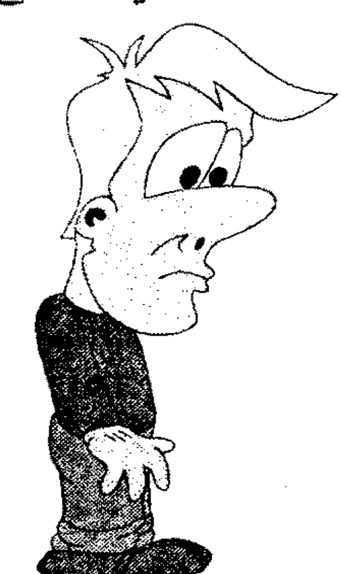


تتلخص الإجابة عن هذا السؤال في كلمتين: البرمجة السابقة، تلك البرمجة التي يكتسبها الفرد من الأسرة والمدرسة والأصدقاء ووسائل الإعلام والمحيط الاجتماعي ككل، فضلاً عما يضيفه هو إلى ذلك.

إن الله - عز وجل - قد خلق العقل للإنسان ليكون خادمه لا مديره، فإن جعلته مديرك، فسوف يدير لك فقط الملفات العقلية التي تمت برمجتها في الماضي..

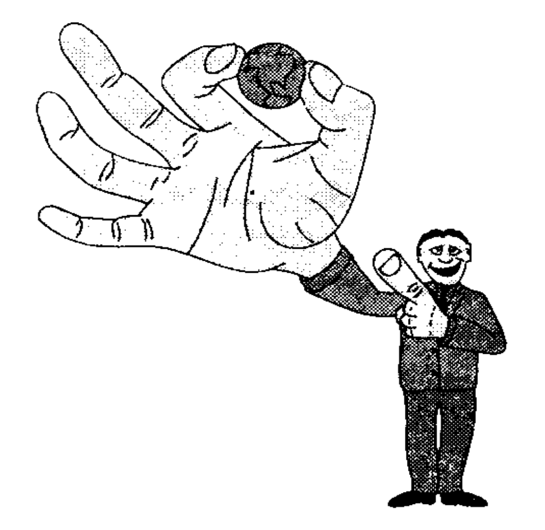
تلك الملفات التي أشار باحثو جامعتي سان فرانسيسكو وهارفارد إلى أن ٩٠٪ منها ذو أثر سلبي؛ لأن الفرد يكتسبها من المحيط الاجتماعي دون أي إدراك أو تحكم منه، وبالتالي قد تكون غير مناسبة للفرد وطبيعة معيشته في الحياة.

على سبيل المثال قد يكون الوالدان من النمط العصبي سريع الانفعال، فيكتسب الطفل ذلك منهما دون وعي، مما قد يسبب له مشكلات أو تعسر في التعامل مع الآخرين حين يكبر، ومن ثم فعلى الفرد أن يعمل على تصحيح تلك البرمجة السابقة وتنقيحها ومراجعتها أولاً بأول؛ حتى تتحسن علاقاته بالآخرين وحياته.



ومعنى ذلك أنني إذا غيّرت تركيبة أفكار تسبّبت في أحاسيس سلبية إلى أفكار ينتج عنها أحاسيس إيجابية تتغير التجربة، وعندما يعود إليها المخ مرة أخرى يجد أنها قد تحولت إلى مهارة... تحولت إلى قدرات، وما دامت قد تحولت إلى مهارة فإن العقل العاطفي يرتاح وكذلك العقل التحليلي.

وأذكر هنا قصة امرأة كانت تخاف من الصراصير فقلت لها: لم تخافين منها؟ قالت: لأن لون الصرصور بني وهو لون سيئ، وبالمصادفة كانت تلبس اللون البني، فقلت لها: لم تلبسين مثله إذن؟ فقالت السيدة: لأن اسمه كريه، فسألتها عن اسم شخص تحبه فقالت: خالد، فقلت لها: إذن سنسمي الصرصور بهذا الاسم، فكانت إذا ما رأت الصرصور ضحكت.

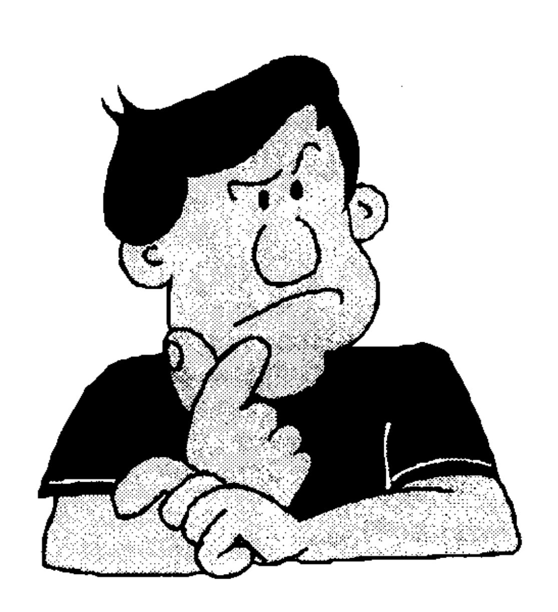


فالإنسان في منتهى القوة لكن التركيبة هي التي تكون غير صحيحة، فلا نجد طفلاً يولد محبطًا.. وخلاصة القول أن البرمجة السابقة قابلة للتغيير.

٢- التعميم السلبي

التعميم السلبي هو التركيز على شيء معين صغير ثم تعمم الأمر، مثلاً الشخص المتضايق من شيء يقول البلد كلها سيئة فإذا عمّم الإنسان أمرًا فلن يستطيع أن يتخذ قرارًا فالشخص الذي يقول أنا مضطرب نفسيًا عمم الأمر وضخمه فتكون أحاسيسه مضخّمة أيضًا..

لذا على هذا الشخص أن يعرف ما الذي يؤرقه فعلاً ويبدأ بمعالجته فيخرج بذلك من التعميم إلى التخصيص.



التي ستترتب على فعل هذا الأمر؟ وما هي أسوأ الأمور التي ستحدث لو أقبلت على هذا الأمر؟ وما هي أفضل النتائج لفعل ذلك الأمر؟

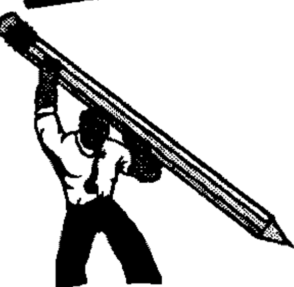
يجب ان نعلم ان ٩٠ ٪ من القيم الانسان العاطفية و ٩٥ ٪ من قيمنا تتكون لدى الانسان اثناء السبع سنوات الأولى من حياته.

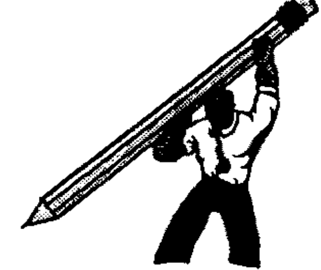
وليس معنى ذلك أنه بعد سبع سنوات ليست هناك إمكانية للتغيير وذلك لأن البرمجة – كما أسلفنا – قابلة للتغيير.



وأخيرًا أقول إنه ليس هناك فشل وإنما هناك خبرات وتجارب فأي شخص ناجح في حياته ستجد له الكثير من السقطات والزلات، فكلما ألقيت الكرة للأرض بقوة رجعت إليك بارتفاع أعلى وأسرع.

في الواقــع لـيس هنـاك فـشل فالشخص الفاشل ناجح في فشله، لأن العقل البشري يعينك بما تعطيه وتزوده من أفكار، فإذا أوحيت إليه بأنك فاشل فإنه ينمي لك تلك الفكرة ويمدك بكل التدعيم الذي يؤكد ذلك ويبعث في الجسم المشاعر والأحاسيس المصاحبة للفشل فهذا نجاح عقلي في الفشل.





لقد دُمرت اليابان في الحرب العالمية الثانية عن آخرها إلا أن الشعب الياباني كان يملك الثقة بالذات التي قادته إلى العمل لأن يكون أفضل شعوب العالم وأكثرها تقدمًا.

٤- منطقة الأمان

هي شعور الإنسان بالأمان؛ وذلك لأن لديه الدخل الذي يجعله يعيش بشكل جيد، ولديه المنزل الذي يؤويه، والعمل الذي كان يسعى له، وحقق ما كان يطمح إليه..

ومنطقة الأمان هذه أنا أسميها منطقة الخطورة؛ لأن الإنسان إذا اطمأن بدرجة عالية فلن يستغل قدراته؛ لأنه لا يعرف لم يستغلها .. فهو سعيد .. فلماذا يتعب نفسه إذن؟

وبالتالي سيدخل الروتين على حياته وتبدأ الإحباطات والأوجاع النفسية، ونجد الكثير والكثير مس الأشخاص الذين لديهم كافة الوسائل التي تجعلهم سعداء في حياتهم لكنهم يكونون في الحقيقة تعساء ومرضي نفسانيين، يقولون لأنفسهم "لماذا أقرر .. لماذا أتغير .. أنا سعيد هكذا" لكنه داخليًا يشعر بالضيق؛ لأن الجميع حوله في حركة وتغير لكنه توقف عند نقطة معينة.

وأذكر هنا قصة صديق لي كان يمتلك مطعمًا للأسماك

الطازجة فقال لي مرة: أتدري .. هذا السمك بالفعل طازج لكنه ليس له طعم، فقلت له: اجلب سمكًا من نوع آخر يشاكس سمكك ويجري وراءه فيحرك سمكك داخل الماء، لأن سمكك يعيش في منطقة الأمان وليس لديه النشاط الذي يؤدي إلى تقوية العضلات وبالفعل بعد أن فعل ذلك تغير طعم السمك وأصبح ألذ.

* * *

٥- ضعف الثقة في الذات

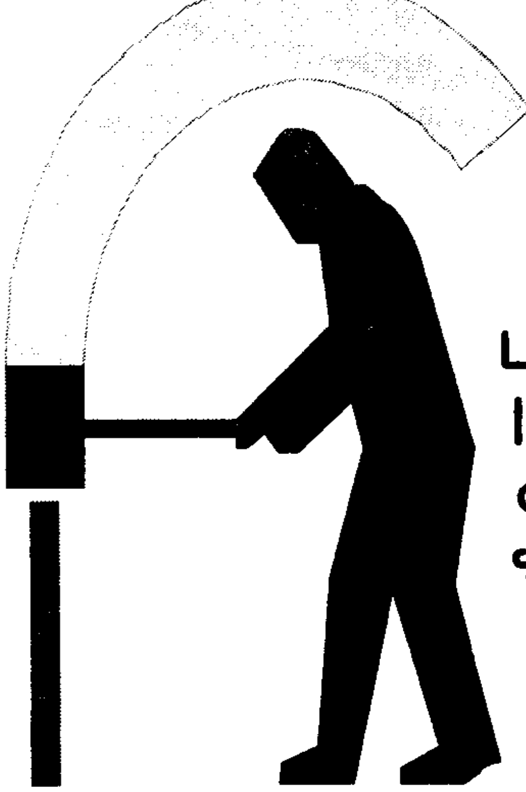
إذا كان لدى شخص برمجة سابقة سلبية، وخوف من الفشل سلبي، وتعميم سلبي .. فأين الثقة في ذلك؟!

لابد أن يكون هناك خلل، وسيشعر هذا الشخص بعدم الثقة، فالثقة بداخلها التقدير الذاتي والصورة الذاتية والمثل الأعلى الذاتي.



٦- الشعور والأحاسيس

الشعور والأحاسيس ربما تكون عائقًا أمام اتخاذ القرارات وصحة هذه القرارات، فلو بنى الإنسان قراراته على شعوره وأحاسيسه فقط لكانت هذه القرارات خاطئة؛ لأن هذا الإنسان إذا كان سعيدًا فسيعطي الجميع بإفراط وإذا كان غير سعيد فسيمنع ويمسك، وفي كلتا الحالتين القرار خطأ لأنه يجب الموازنة والاعتدال في اتخاذ القرارات



إنك إذا تحكمت في أحاسيسك تستطيع أن تتحكم في حياتك..

إذن معنى ذلك أن من واجبنا أن ندرب أحاسيسنا، ونقرر بماذا نحس، وعلينا ألا نجعل العالم الخارجي يتحكم في أحاسيسنا.

من الممكن أن تخرج مع صديق لـك لكـي تقـضيا وقتًـا طيبًـا معًا، ولكن بعد ذهابكما اختلفتما في الرأي، فتركته وأنـت متـضايق منه؛ لأنه هو الذي تسبب في هذا الوقت الضائع، وأنت سائر تجـد أن المخ يدعمك، فيلغي كل الأمور الطيبة فيـه، ويعمـم لـك كـل الأمور السيئة عنه، ويفتح كل الملفات العقلية عنه من الـولادة إلى الآن بكل الأشياء السلبية فتـصبح تريـد قتلـه، ولكـن بمجـرد أن يتصل بك تليفونيًا، ويقول لك: إننا صديقان، وهذا لا يصح، وإذا كنت أخطأتُ في حقك فأنا أتأسف لك، أنت تعلم كم أنا أحبـك، فتقول له: عندك حق.. أنا المخطئ، فيلغي المخ كل سلبياته ويعمم الإيجابيات عنده. فتقول لـه: لابـد أن أراك وعنـدما تـذهب إليـه يغضبك مرة أخرى فتقول: أنا السبب، كان يجب ألا أذهب إليـه.. كل هذه أحاسيس.

وفي النهايـة إذا شـعر الإنـسان بأنـه لا يـستطيع أن يتخـذ القرارات وخصوصًا إذا كانت تلك القرارات مصيرية فسيصل إلى ثلاثة أمور:

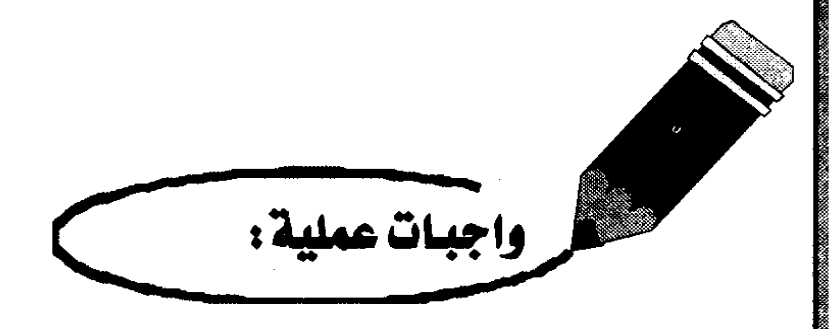
[التوتر والغضب والقلق]

فعلى الإنسان الذي يريد أن يتخذ القرار أن يعلم أن كل شيء له حدود..

وأذكر هنا قصة سيدة أتت إلي قائلة إنها تريد الطلاق من زوجها لكنها مترددة ولا تستطيع أن تتخذ القرار، فقلت لها عليك أن تختاري وتدركي أمرًا من أمرين إما الحياة مع زوجك وتعرفين كيف ستعيشين معه ويكون لديك المرونة في التفكير حتى تتمكني من استمرار الحياة مع زوجك وتتعاملين معه من خلال قيمه هو وليست قيمك أنت وإما الخروج من حياته وعليك معرفة كيف ستكون الحياة بدونه، ثم بدأت أساعدها في اتخاذ القرار فسألتها هل زوجك يضربك؟ فقالت لا لا طبعًا، فسألتها هل هو ملتزم بالإنفاق عليك؟ قالت: نعم، فقلت: لها هل يعارض التنزه والخروج؟ قالت: لا نخرج معًا فسألتها: هل يعرف نساء غيرك؟ قالت لا .. لا تقل ذلك، فقلت لها: إذن هو إنسان محترم، قالت نعم، فقلت لها إذن اتركيه سريعًا لأن هذا الرجل تنتظره ١٠٠٠ امرأة بفارغ الصبر فقالت نعم هو ليس سيئًا بالدرجة التي شعرت



بها، ثم بدأت أعرف منها ما يضايقها منـه ووجدتـه شـيئًا واحـدًا فقط لكنها عممت الأمر وركزت على ما يضايقها منه فنشأ عنـدها التركيز المتكرر الذي نشأ عنه قانون التكرار الـذي أدى إلى قـانون العادات وهي برمجـة عـادة في المـخ، لـذا نقـول إن التفكـير يحـدد المصير.



اذكر أمرًا لديك ينطبق عليـه قـانون البرمجـة الـسابقة وكيـف تغيره

....

....

....

....

....

....

دوافع القرار

يجب أن يكون الإنسان

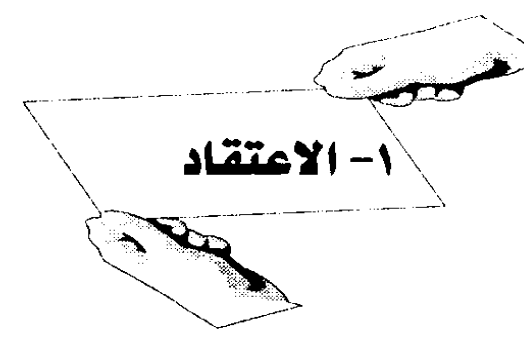
واضحًا في اتخاذ القرار،

ويعرف ما يريد فعلاً

وبالتحديد لأنه إن لم يفعل

ذلك فلن يحقق شيئًا يذكر





١- الاعتقاد

الاعتقاد هو ما يدفع الشخص لاتخاذ القرار، وهـذا الاعتقـاد يكون في منتهى القوة..

كان هناك شخص اسمه (ران اسكنيل) تعرض لحادث سيارة وهو في الثامنة من عمره أدت إلى بتر قدميه الاثنتـين وظـل حزينًـا عامًا كاملاً فكان يجلس بجانب شجرة كل يوم وهو يبكي ثم فجأة قرر أن يغير حياته..

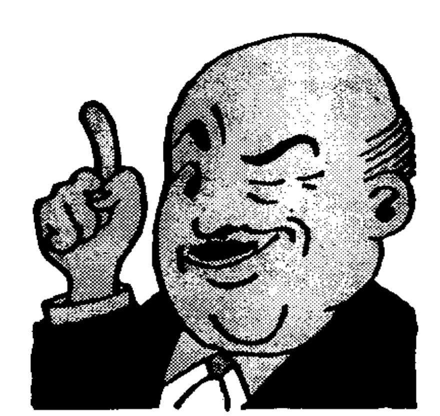
وبالمصادفة وجد أثناء مشاهدته للتلفاز فريق كاراتيه فقـرر أن يلعـب كاراتيـه وبـسبب بـتر قدميـه رُفـض مـن الجميع فلم يقبل أحد أن يعلمـه الكاراتيـه حتـى قبله رجل وحيد اسمه (ليزلي) ولكـن بـشرط أن يـأتي إليـه في أوقـات محـددة وبطريقـة محـددة وبتدريب معين فوافق الطفل..

وخـلال ثـلاث سـنوات حـصل (ران

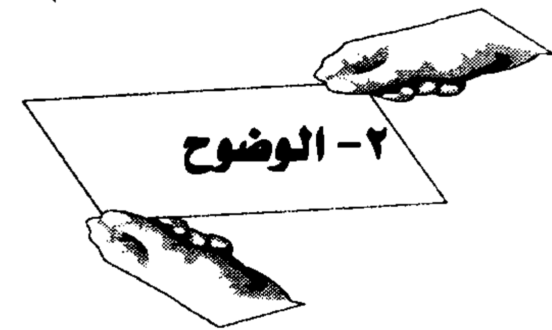
اسكنيل) على الحزام الأسود ثم امتلك مدرسة لتعليم الكاراتيه بها ٢٠٠٠ طالب...

لقد كان لدى (ران) اعتقاد دفعه أن يقرر أن يغير حياته وهذا الاعتقاد منحه القوة ليحقق ما قرره.

أيضا (هيلن كيلر) هي امرأة عمياء وصماء وخرساء لكنها من أكبر فلاسفة العالم وهي من قالت "يوجد الكثير من الناس التي تملك البصر لكنها لا ترى، وهناك من لا يملك البصر لكنه يرى، وهناك من يملك السمع لكن لا يسمع، وهناك من لا يملك السمع ويسمع، ولقد قررت أن أكون من هؤلاء الناس".



* * *

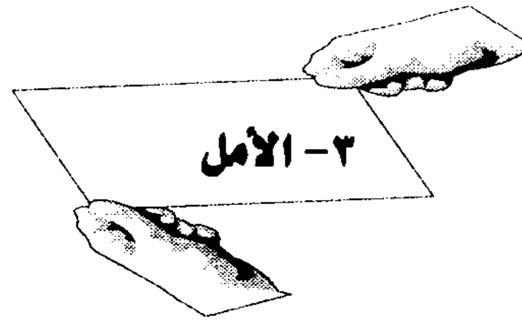


٢- الوضوح

الوضوح هو معرفة الشخص ماذا يريد بالضبط.. فهناك من يريد أن يتخذ القرار لكنه لا يتضح لديه ماذا يريد بالضبط.. وكلنا نعلم قصة "**أليس في بلاد العجائب**" وفيها الطفلة الصغيرة عندما ضلت الطريق فمرت على قطة فسألت أليس القطة إلى أين أنا ذاهبة من خلال هذا الطريق؟ فقالت القطة: هذا يتوقف عليك أين تريدين الذهاب، فقالت أليس: لا أدري، فردت القطة إذن أي طريق سوف يوصلك...



فيجب أن يكون الإنسان واضحًا في اتخاذ القرار، ويعرف ما يريد فعلاً، فرامي القوس ينظر ويركز للمكان الذي يريد أن يصل إليه القوس أو كمن يقود سيارة وهو ناظر إلى الوراء.

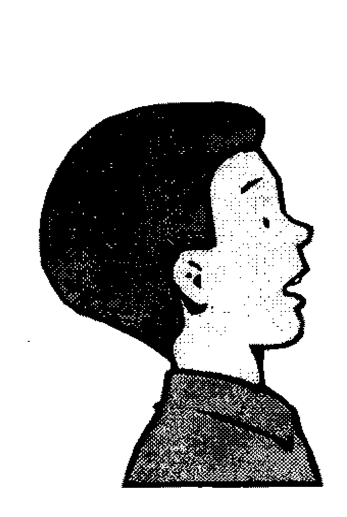


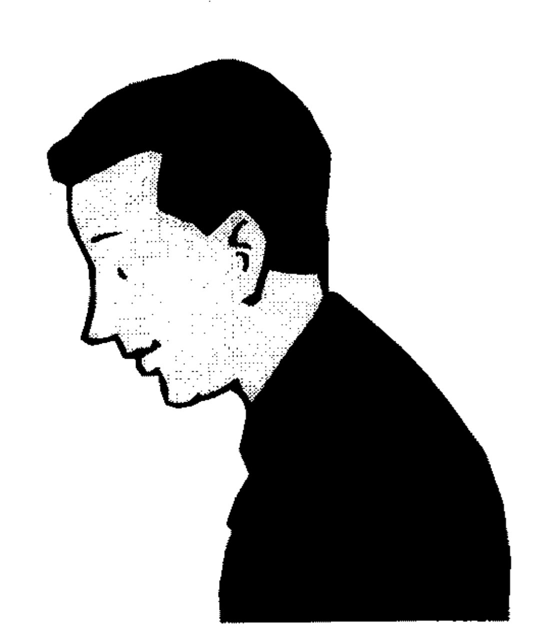
ونذكر في الأمل قصة رائعة وهي حقيقية أن رجلاً لديه ولد وبنت صغيران وزوجته متوفاة وقد كرس الرجل حياته كلها لإسعاد ولديه.

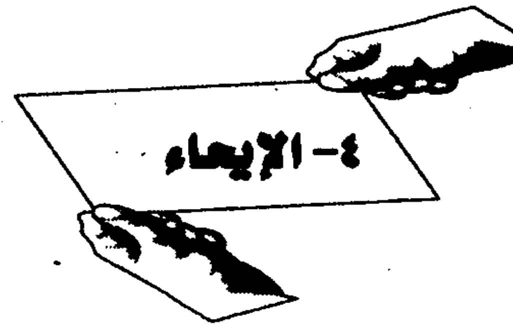
وذات يوم وصّل الأب الطفلين إلى المدرسة ثم عاد وبعد قليل سمع أن زلزالاً حدث فانهارت المدرسة على الأطفال فجرى الأب مسرعًا نحو المدرسة لإنقاذ ابنه وابنته، وظل يبحث هنا وهناك دون جدوى وحاول رجال الشرطة إبعاده قائلين إنه لم يعد هناك أمل لكن كان يقول مصرًا إن طفليه مازالا حيين، وفي الرابعة صباحًا وبعد بحث كثير وجد الأب يد صغير تخرج من التراب فأسرع هو والمحيطون لمساعدة ذلك الطفل ووجدوا بعده أطفالاً آخرين فكانت ابنته هي الرابعة وظل الأب متعلقًا بالأمل أن ابنه مازال حيًا وبالفعل خرج الابن وكان آخر من خرج فجرى عليه الأب فاحتضنه، فقال الولد لأبيه: لا تحزن، أنت تعلم أنني أخرج

الأخير من المدرسة وعليك أن تتوقع مني أن أخرج هنا أيضًا الأخير، ولقد كنت متأكدًا أنني سأجدك تنتظرني فقد كان لدي الأمل بأنك لن تتخلى عني، فقال الأب وأنا كان لدي أمل في الله أنني سأجدك...

فالأمل يحدد المصير ويصل بصاحبه إلى ما يريد، لذا على الإنسان أن يتحلى بالأمل دومًا.

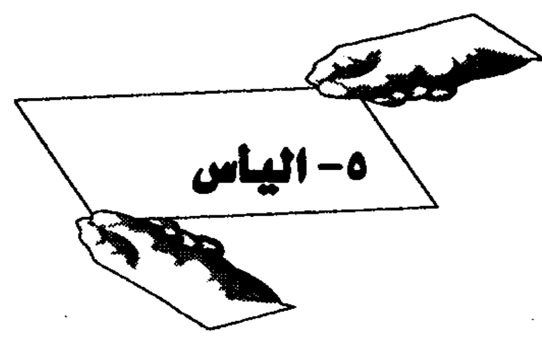






إن الإيحاء يدفع الإنسان لاتخاذ القرار، ونذكر قصة رجل فاز في بطولة للجري حيث استطاع هذا الرجل أن يجري ميلاً في ٤ دقائق فلم يصدق الناس أنه استطاع قطع تلك المسافة في ذلك الوقت، فجرى أمامهم مرة أخرى وكسر الحاجز، والاعتقاد هو الذي يولّد الفعل، والفعل هو الذي يولّد الاعتقاد، وبعد مرور أسبوعين استطاع رجلان أن يفعلا مثله، وخلال سنة استطاع ٢٦ تحقيق ذلك الرقم القياسي في الجري.

واليوم لا يقل عدد الأشخاص الذين استطاعوا قطع ميل في أربع دقائق عن ٢٢٠٠٠ شخص في العالم حتى طلاب المدارس يحاولون الوصول لهذا الرقم وذلك لأن هناك من بدأ باعتقاد قوي ووضوح رائع وأمل خطير بالإضافة إلى الإيحاء الداخلي.



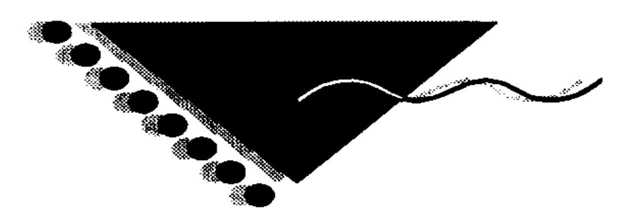
٥- اليأس

أحيانًا يصل الإنسان إلى مرحلة اليأس فيتخذ قرارًا وهو يائس، ويكون هذا القرار قرارًا مصيريًا ..

وأذكر هنا أنني عندما كنت في (الميريديان) وكانوا يتهمونني أنني سارق فأثبت براءتي ثم تركتهم، وعندما كنت ماشيًا في الشارع يائسًا وكانت زوجتي قد أنجبت لي ابنتي التوأم (نانسي ونرمين) ولم يكن معي المال الذي أنفقه على أسرتي، فكنت أفكر فيهن وأفكر كيف سأطعمهن، فسمعت صوت كلمات أبي بداخلي تقول لي: عندما يغلق الله - سبحانه وتعالى - عليك بابًا فإنه سيفتح لك شباكًا لتقفز منه فتتمكن وقتها من رؤية العالم كله، فقررت وقتها أنني لن أتعرض لذلك الموقف مرة أخرى، وقررت أن أدرس، وفعلاً التحقت بجامعة (كونكورديا) وكانت الدراسة من الساعة الرابعة إلى الثامنة كل يوم، وفي الصباح كنت أعمل في (الهولي دي إن) أحمل الكراسي والمناضد، وبالليل كنت أعمل

حارسًا .. فقررت بإصرار .. وتعلمت أنني يجب أن يكون لدي مهارات وعلوم مختلفة، وعليّ أن أدرس الكمبيوتر وأتعلم وظائف أخرى حتى وصلت لقانون التحكم، وهو أن يتحكم الإنسان في حياته، ويكون لديه أكثر من بديل في حل المشكلة، ووصلت فعلاً إلى ما أردت، وأنا الآن حاصل على ٣٢ دبلومة.

لكن يجب أن يكون إحساسك إيجابيًا مهما كانت الظروف ومهما كانت التحديات، ومهما كان المؤثر الخارجي، فأنت لا زلت حيًا.. تتنفس.. عندك فرصة لتقترب أكثر من الله سبحانه وتعالى.. عندك فرصة لتحسّن صحتك.. عندك فرصة لتحقق أهدافك..



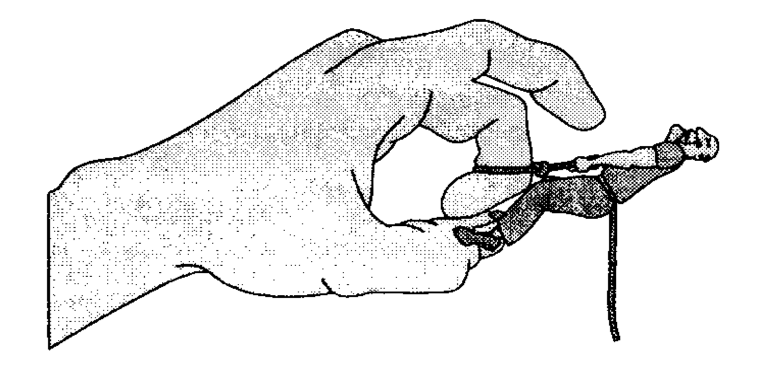
فعلى الإنسان أن يتحكم بأحاسيسه حتى يستطيع أن يتخذ قرارًا، ولا يجعل المؤثرات الخارجية تؤثر عليه إطلاقًا.

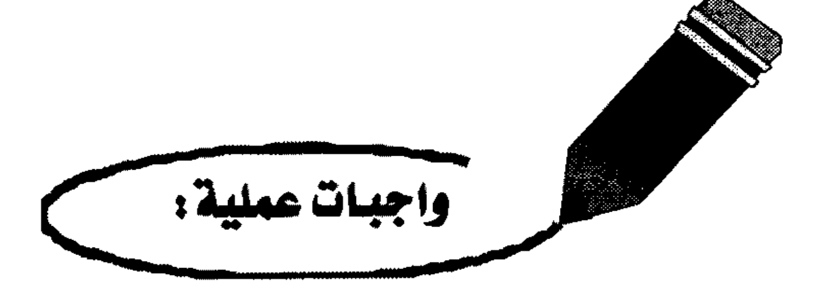
وهنا أذكر أن سيدة سألتني مرة يا دكتـور هـل لـديك أبنـاء؟ فقلت لها: نعم، فقالت: هل تأخذهم معك في سـفرك؟ قلـت: لا، قالت: كيف تتركهم؟ أنا لا أستطيع أن أتـرك أبنـائي أبـدًا، وإنـما آخذهم معي في كل مكان .. وهنا لم أقل لنفسي نعـم أنـا مخطـئ .. كيف لا آخذهم، ولم أجعل رأي تلك السيدة يؤثر عليّ، فليس لهـا أن تقرر لي، وإنما أنا من أقرر لنفسي فهو قراري أنا الشخصي.

اخرج إلى الشارع، وقـل لأحـد النـاس في وجهـه: يـا حمـار. وانظر ماذا سيفعل مهما كان. انظر له في عينيه وقل له: حمار! حمـار حقًا! وإذا كان هناك حمار موجود، انظـر إليـه وقـل: سـبحان الله! بالضبط. انظر ماذا سيفعل معك. لابد أنه سـيجري خلفـك فقـل لـه: هـل أنـت حمـار حقًـا؟... إذن فـماذا يغضبك؟! إلا إذا كـان بداخلك حمار من صغرك، ولم تتعالج منه.

وأتساءل ماذا سـيحدث إذا قـال شـخص لـشخص "يـا غبـي" مـاذا سـيفعل الـشخص الموصـوف بالغبـاء وقتهـا، إذا شـعر بالـضيق فاعلم أنه يشعر بداخله أنه غبي، أما إذا كـان لا يشعر بداخله بالغباء فسيقول: لماذا قلت ذلك؟

وهنا أذكر أنني كنت في (لوزيانا) وأتى إليّ شاب على المسرح وسط ١٠٠٠ شخص وقال لي يا دكتور أنت غبي جدًا فقلت له: كيف عرفت.. لا أحد يعرف ذلك غير أمي .. أنت عرفتني في نصف ساعة، لابد أن أهنئك .. ثم سألته لماذا تقول ذلك؟ قال: لأنك قلت كذا وكذا وكذا فقلت له: أنا لا أقصد ذلك، أنا آسف، فمشى الشاب ثم عاد وقال لي: أنا آسف .. فيجب على الإنسان أن يتحكم في أحاسيسه، وأن يقرر التحكم في مشاعره وأحاسيسه، فالشخص الذي يتحكم في نفسه يسيطر عليها، ويستطيع أن يفكر بطريقة صحيحة، أما الشخص الذي يفقد القدرة على التحكم في شعوره وأحاسيسه فإنه سيفقد أعصابه وخلال ٣٠ ثانية سيخرج عن الموضوع ويقول كلامًا تافهًا، وهنا لن يستطيع أن يتخذ قرارًا صحيحًا.





بصراحة شديدة ماذا تفعل إذا قال لك شخص أنت غبي؟

ولماذا تتصرف على هذا النحو؟

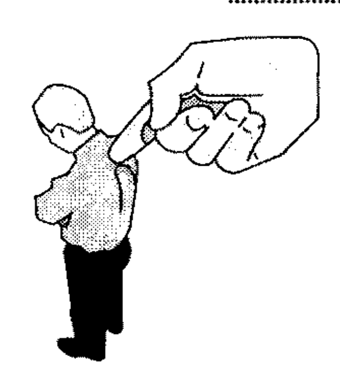
....

....

....

....

....

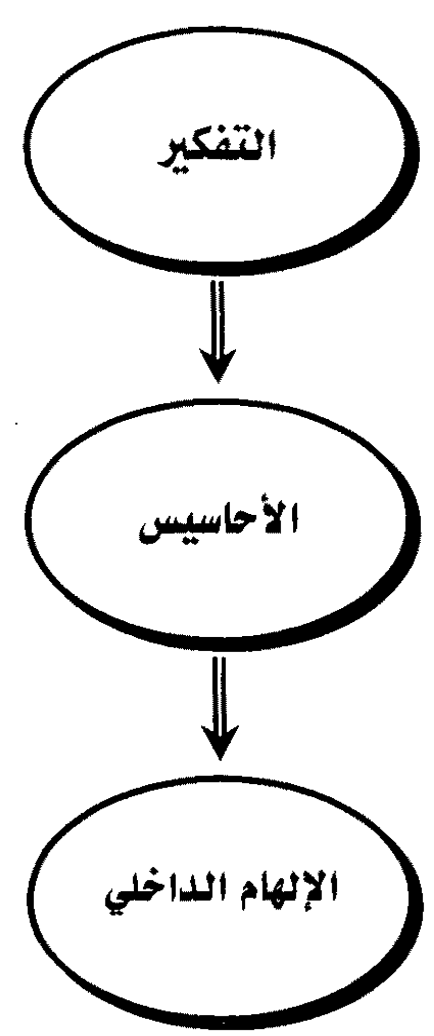


مبادئ اتخاذ القرار الناجح

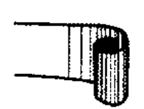
عندما تُبنى الأحاسيس
على منطق معين يكون
القرار أفضل، لكن لو أتت
الأحاسيس في المقدمة
فهنا تكون الخطورة



مبادئ اتخاذ القرار الناجح







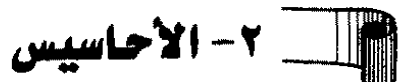
١- التفكير



عند اتخاذ القرار لابد أن يكون ذلك القرار مبنيًا على المنطق والمعلومات وهو ما ينتج عنه التخيل السليم، وليس على الشعور والأحاسيس فقط، فلابد من وجود التفكير والمعلومات المنطقية، وسينتج التخيل عن ذلك التفكير المنطقي، إذن المنطق والتخيل يأتيان نتيجة التفكير.

لا يقع أي تفكير دون تخيل، فالإنسان يفكر باستخدام الصور، فلا يمكن أن تذهب - مثلاً - إلى العمل، دون أن يتخيل العقل كل صور الطريق حتى تصل، ولا يمكن أن تسلك أي سلوك دون تخيل؛ لأن التخيل يسبب أحاسيس، وعلى الفرد أن يستخدمها بطريقة إيجابية بما يعود عليه بالنفع لا بالضرر، فالإدراك والتخيل كلاهما يسبب أحاسيس إيجابية كانت أو سلبية.



٢- الأحاسيس



عندما تُبنى الأحاسيس على منطق معين يكون القرار أفضل، لكن لو أتت الأحاسيس في المقدمة فهنا تكون الخطورة.



٣- الإلهام الداخلي أو البديهة

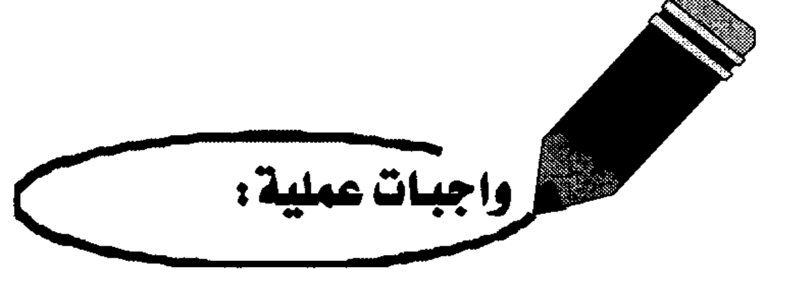
وهو صوت داخلي يخاطب الإنسان أثناء اتخاذه للقرار بأمر ما وهذا الصوت عادة يكون صوابًا، مثلاً عندما تكون واقفًا في طابور طويل، وبجانبك طابور آخر فيه الحركة أسرع من طابورك، وأنت تفكر في الانتقال للطابور الأسرع لكن بداخلك صوت يقول لك: "لا تنتقل .. ابق مكانك .. مكانك أفضل .. ستحدث مصيبة" لكنك لا تنصت لهذا الصوت وتنتقل من طابورك إلى

الطابور الأسرع، وتصل إلى دورك فيحدث عطل وتظل واقفًا فترة أطول، ويقول لك الصوت الداخلي: "ألم أقل لك؟".

وهذا الصوت هو البديهة أو الإلهام الداخلي.

وهناك فرق بين البديهة والتحدث مع الذات، فالإنسان إذا سمع هذا الصوت سلبيًا واعتبره ضده فهذا هو التحدث مع الذات، أما البديهة فهي شعور يوصلك إلى راحة داخلية.

إذن عليك أن تفكر بمنطق، ثم تضع شعورك وأحاسيسك، ثم تترك البديهة والإلهام الداخلي يرشدانك إلى القرار الصحيح.



واجبات عملية:

قرر كيف تغير حياتك لما هو أفضل (من خلال نقاط عملية)

....

....

....

نشاطات العقل

لكي يستطيع الإنسان ان
يتخذ افضل قرار عليه ان يصل
بعقله إلى مرحلة الألفا، ولكي
نصل لهذه المرحلة لابد ان
نعلم وظائف العقل الواعي
ووظائف العقل اللاواعي





نشاطات العقل











إن العقل اللاواعي لديه قوانين نشاطات العقل الباطن، وهي ٦٧٢ قانونًا، أولها: قانون «نشاطات العقل الباطن»، وهو ينص على أن أي شيء تفكر فيه يتسع ويتزايد من نفس نوعه، فلو أنك تفكر في شيء وحللته بعد أن تعرفت عليه، وقررت كيف ستتعرف معه، فعندما ينتقل إلى العقل اللاواعي، فما السبب في اتساعه وتزايده من نفس نوعه؟

إنه العقل لأنه يفتح لك ملفاته العقلية المتعلقة بهذا الشيء من يوم ولادتك حتى لحظة تفكيرك فيه؛ لأن كل الأشياء التي لها نفس النوع تُوضع في ملف واحد، فإذا غضبت يفتح لك ملف الغضب، وكلما غضبت يفتح نفس الملف، فتتراكم فيه الأحاسيس والأفكار.

ونشاطات العقل عبارة عن النشاطات الطبيعية للمخ خلال اليوم، وأول مرحلة من مراحل نشاطات العقل هي:

*** البيتا BETA**

(البيتا) هي ذبذبات المخ، وهي أخطر مرحلة يمكن للإنسان أن يتخذ فيها القرار، حيث يصدر المخ فيها ذبذبات عالية جدًا

وخطيرة، وهي من ١٤ إلى ٢٨ دورة في الثانية، والمخ في مرحلة (البيتا) يكون منشغلاً بأكثر من شيء، فيكون منشغلاً بالأفكار وبالمؤثرات الخارجية التي تحيط الإنسان وقتها، ومنشغلاً بالأمور الحياتية سواء كانت أمورًا تسعد الإنسان أو تحزنه..

إذن الراحة والاسترخاء الداخلي للمخ تكون قليلة جدًا أثناء مرحلة (البيتا).

*** الألفا ALPHA**

وهي أفضل منطقة لاتخاذ القرار، حيث تكون ذبذبات المخ فيها من ٧ إلى ١٤ دورة في الثانية، فهي مرحلة متزنة بين الجزء الأيسر والجزء الأيمن للعقل.

فالتخيل أحد مصادر الأحاسيس، وهناك إستراتيجية تسمى «أوتوجينك» أنا أسميها «أوتوجينك أكسرسيز» تدريبات الأوتوجينك، تقوم على التخيلات (أوتو: أي ذاتي، جينك: متعلق بالوراثة)، وأول من طرق هذا الموضوع رجل يدعى إميل كنمي سويسري الجنسية، حيث استخدم هذه الإستراتيجية في علاج مرضاه، وحقق نتائج وصلت إلى نسبة ٢٤٪، لكن مؤسسة

الأطباء فصلته؛ لأنها رأت أنه يتناول الموضوع بطريقة غير أكاديمية قد تسبب الفوضى.



بعد ذلك بعشر سنوات ظهر عالم ألماني وحاول ضبط ما قدمه إميل كنمي من نتائج، وقدم إستراتيجية تسمى Progressif relaxation، أي: الاسترخاء بطريقة مستمرة، حتى يصل الجسم إلى مرحلة الألفا، كما قدم إستراتيجية أخرى تسمى التصور الإبداعي، وحينما يتبع الفرد هاتين الإستراتيجيتين مع التأكيدات التي تسمى Auto-Suggestions تصل النتائج إلى ٣٤٪، وسمى هذه المجموعة Auto Genic مختارًا اسمًا ذا طابع طبي، حتى لا يتعرض لمساءلة مؤسسة الأطباء، ثم أخذ الناس في استخدامها.

ويكفي أن نعلم أن ٥٠٪ من تدريبات الرياضيين العالميين مثل محمد علي كلاي، وأندرو آجاسي وغيرهم يستخدم فيها الـ Auto-genic، حيث يغلق لاعب السلة - مثلاً - عينيه، ويتخيل أنه يلقي بالكرة في السلة، ويحدد مكانه، والمسافة بينه وبين السلة،

وبضبط ذلك يخزن المخ هذه المعلومات، وهكذا يصبح اللاعب متدربًا على ذلك داخليًا.

ونحن نستطيع أن نستخدم هذه الإستراتيجية مع الأحاسيس، بأن يدرب الفرد نفسه مقدمًا، يغلق عينيه، ويتخيل نفسه، وهو يتعامل مع شخص صعب المراس، لا يستطيع عادة أن يتعامل معه، ثم يتخيل نفسه وهو يتعامل مع هذا الشخص بطريقة متزنة في قوله وفعله، ومن ثم يبدأ المخ في تخزين هذه البرمجة الجديدة للتعامل.

فعندما يرى الفرد نفسه وهو يتعامل مع ذلك الشخص بالطريقة الجديدة، فحينما يلقى هذا الشخص حقيقة، نصبح أمام مسارين: البرمجة القديمة، والبرمجة الجديدة، بذا نكون قد كسرنا تركيبة التجربة القديمة وأعدنا تشكيلها.

وقد اكتشف هذا المنهج في الاتحاد السوفيتي، واستخدموه في تدريب الأشخاص المشاركين في المسابقات، وفعلاً نجح الأمر ثم اتسع وأصبح يستخدمه الأمريكيون الآن.

وقد استخدم اليابانيون ذلك في مجال الإدارة، كما تستخدم منطقة الألفا كذلك في العلاج التنويمي بالإيحاء.

*** الثيتا (THETA)**

وفيها يكون الشخص مسترخيًا تمامًا حيث ينام الشخص ويحلم، ويكون عالمًا أنه نائم ويحلم، ويصدر المخ فيها ذبذبات من ٣ إلى ٧ دورات في الثانية، وتسمى المرحلة العميقة.

*** الدلتا (DELTA)**



يصدر المخ فيها ذبذبات من صفر إلى ٣ دورات في الثانية، وهي مرحلة النوم أو الميتة اليومية، وهي معجزة من معجزات الله - سبحانه وتعالى - حيث يعالج الجسم نفسه، فالجسم يكون متعبًا ومرهقًا فينام الإنسان وينفصل عن العالم، فإذا ما استيقظ وجد الإنسان نفسه مرتاحًا تمامًا .. ليبدأ يومًا جديدًا.

ولكي يستطيع الإنسان أن يتخذ أفضل قرار عليه أن يصل بعقله إلى مرحلة الألفا ولكي نصل لهذه المرحلة لابد أن نعلم وظائف العقل الواعي ووظائف العقل اللاواعي، ونعلم أننا لو تخيلنا أن العقل الواعي بحجم كرة البينج بونج فإن العقل اللاواعي بحجم كرة السلة.

واجبات عملية:

هل تستطيع الآن أن تحدد ما هي أفضل مراحل نشاطات العقل التي يمكنك فيها اتخاذ القرارات؟ ولماذا؟

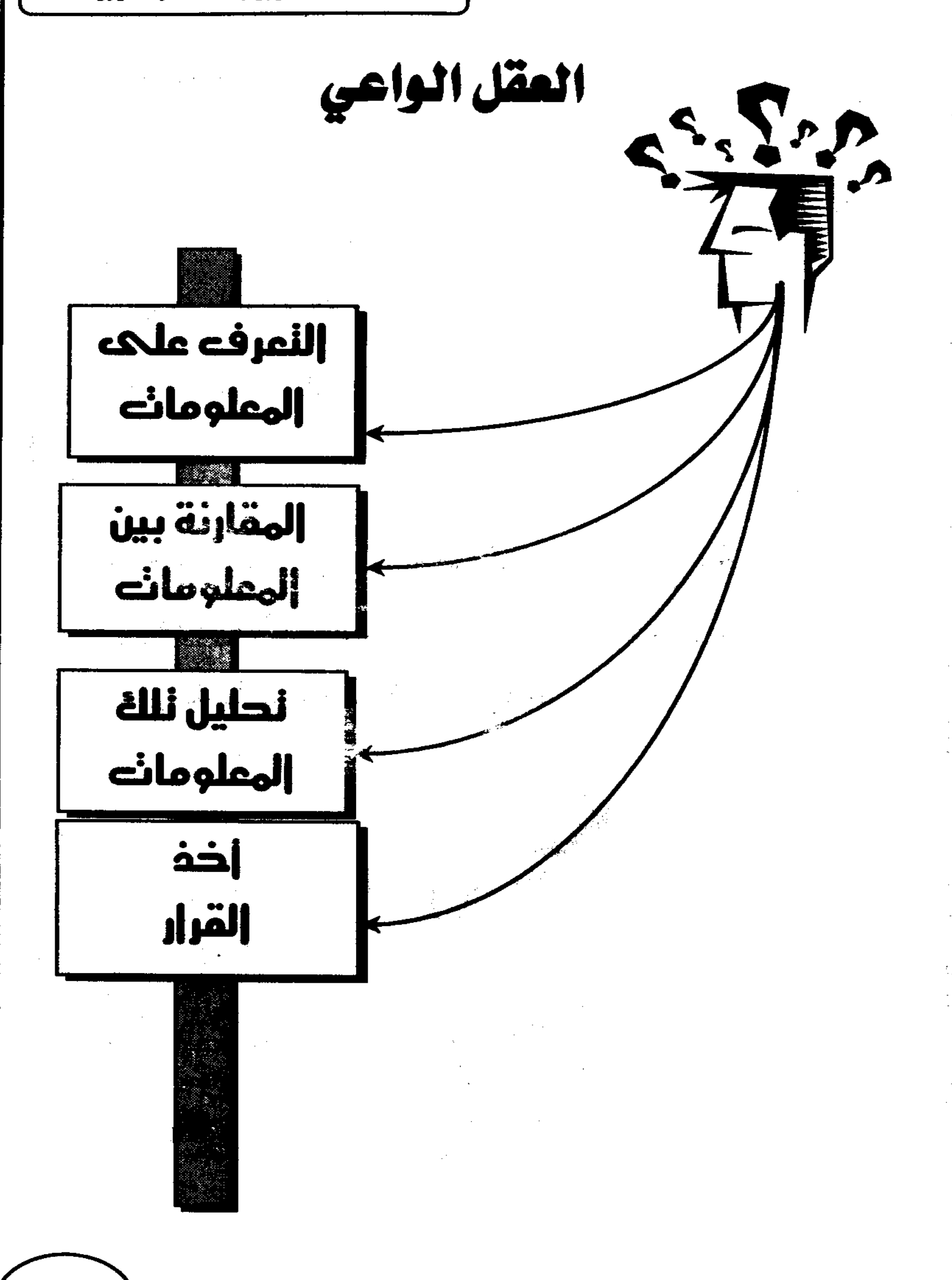
....

....

....

....




العقل الواعي
التعرف على
المعلومات
المقارنة بين
المعلومات
تحليل تلك
المعلومات
أخذ
القرار

العقل الواعي له أربع وظائف أساسية:

١ - التعرف على المعلومات والتعرف على المحتوى.

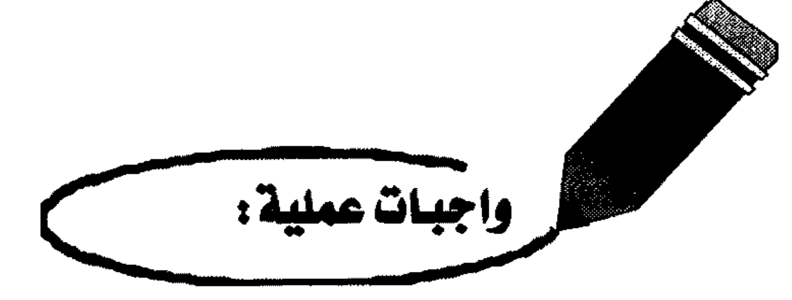
٢ - المقارنة بين المعلومات والمحتوى الذي تعرّف عليه وغيره من المحتويات الأخرى.

٣- تحليل تلك المعلومات والمحتويات.

٤ - أخذ القرار.

ونأخذ مثالاً وهو أن شخصًا قال لك: صباح الخير فستفكر في معنى ما قاله، ثم تقارن بين تلك المعلومات وبين غيرها في الماضي، وتحللها ثم تتخذ القرار بالرد عليه.





حاول أن تربط بين ما يصدر عن الآخرين وبين ثقافـاتهم ولا تقيس كل ما يصدر عنهم من خلال ثقافاتك أنت

....

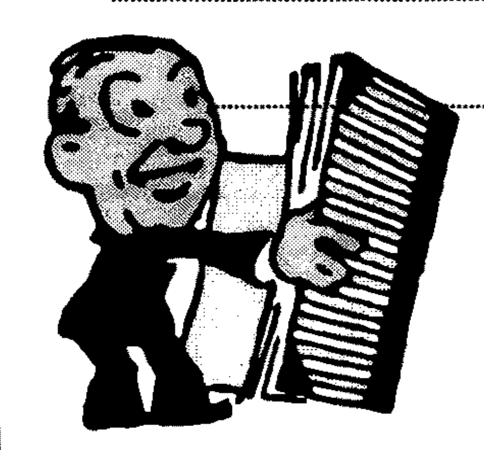
....

....

....

....

....





العقل اللاواعي

الخطورة تكمن لو أن
الإنسان أسلم نفسه
للعقل اللاواعي وترك له
مهمة القيادة وتحديد
ردود الأفعال



بمجرد أخذ القرار يأتي دور العقل اللاواعـي الـذي بداخلـه كل مخازن الذاكرة فيفتحها لك، ويعرض أمامك المعلومـات التـي تريدها، بالإضافة إلى شعورك وأحاسيسك وإلى تعبيرات وجهـك وحركات جسمك حتى يوصلك في النهاية للفعل.



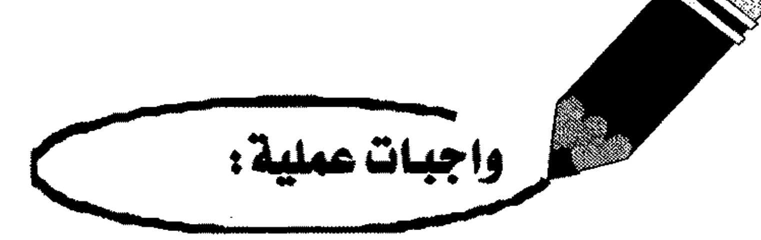
والخطـورة هنـا تكمـن لـو أن الإنـسان أسـلم نفـسه للعقـل اللاواعـي وتـرك لـه مهمة القيادة وتحديد ردود الأفعال.

مثال على ذلك الـشخص الـذي يريـد أن يعـبر الـشارع أولاً يتعرف على المحتوى فينظر إلى السيارة القادمة نحـوه وإلى المـسافة المراد عبورها، ثم يقدّر سرعة تلك السيارة وسرعته هو ثـم يقـدر المسافة بينه وبين السيارة، فإذا علـم المعلومات كلها بـدأ بالمقارنـة، فيقارن هذا الموقف بمواقف له في المـاضي، ثـم يحلـل الأمـر، وفي النهاية يتخذ قرارًا، ويعبر الشارع..

لكن فجأة تزداد سرعة السيارة القادمة نحوه فنجـده بـسرعة

يتعرف على المسافة الجديدة والسرعة الجديدة وسرعته هو، ويقارن ذلك بمواقف له في الماضي، ثم يحلل، ثم يتخذ القرار بزيادة سرعته، فيعبر بسرعة أكثر..

انظر لقدرات العقل وسرعته، وستعرف مدى الإعجاز عندما تعلم أن سرعة العقل ١٨٠ ألف ميل في الثانية.



هل ترى أنك تستفيد من إمكانيات كل من العقل الواعي والعقل اللاواعي حسب المهمة المنوطة بكل منهما؟

....

....

....

....



إستراتيجيات القرار

اعلم أن حياتك حياة واحدة
ليس فيها (بروفة) وإنما هي حياة
حقيقية ليس لها إعادة، فإذا ما
انتهت لم تعد، فيجب أن تستخدم
كل لحظة في حياتك وكأنها آخر
لحظة، فأنت لن تخرج أبدًا من هذه
الحياة وأنت حي



والآن عليك أن تعرف القيم التي من خلالها ستتخذ القرارات

أول قيمة هي: الله - سبحانه وتعالى - فالله عز وجل هو أهم ما في حياتنا.

هناك من يقول: إن أهم قيمة في حياته هي أولاده لكن هذا لابد أن يتغير، فبالصحة السليمة ستزداد الرعاية بالأبناء، إذن الصحة أهم من الأبناء، وتلك الصحة هي هبة من الله - سبحانه وتعالى - للإنسان، إذن الله هو الأهم.

فإذا عزمت على اتخاذ قرار لابد أن تسأل نفسك: هل هذا القرار سيغضب الله - سبحانه وتعالى - فإن لم يكن يغضبه فسل نفسك: هل هذا القرار سيضر بصحتك الذاتية والجسدية، ثم سلها هل هذا القرار سيضر بقوتك الذاتية التي تشمل الأمانة والصدق والثقة بالنفس وراحة الذهن، فإذا كان الجواب ضد أي قيمة من هذه القيم فعليك تعديل الأمر حتى يتناسب مع قيمك، ثم سلها هل هذا القرار يمكن أن يؤثر بالسلب على زوجتك أو أبنائك أو عائلتك أو أصدقائك أو علاقاتك الشخصية أو عملك وحياتك المهنية أو حياتك المادية.

وهذه هي القيم الأساسية للإنسان حيث يأتي الله - عز وجل - في المقدمة، وتأتي المادة في المؤخرة.

مثلاً الإنسان الذي يخاف من الفشل لابد أن يحدث له تعديل في قيمه؛ وذلك لأن علاقته بالله غير سوية فليس لديه ثقة بالله.

إن الإنسان المرتبط بالأمور المادية فقط قد أوقع نفسه فريسة لتلك المادة فهي المتحكمة فيه وليس هو.

إن الطاقة تنجذب إلى الإنسان من نفس النوع الصادر منه..

فمثلاً لو أن إنسانًا سعى لطلب المال من أجل مساعدة الفقراء والمحتاجين فإنه سيأتي إليه المال على عكس من يطلب المال كي ينام ولا يعمل ولا يبذل جهدًا.

كما أن الشخص الذي يريد أن يتخذ قرارًا بالطلاق وهذا الكلام موجه إلى الزوج أو الزوجة، عليه أن ينظر لتلك القيم، ويعلم أن الحياة الزوجية تسير في دورة تبدأ بالانجذاب بالأفكار

والذهن، ثم التقدير، ثم الارتباط، ثم التعوّد وهي أخطر مرحلة؛ لأن فيها كل طرف يتعود على الآخر ويتعامل معه بشكله الطبيعي، فلا يتجمل للآخر ولا يهتم به..

فأقول لمن يرغب في هذا القرار: إنك إذا لم تكن تعرف كيف تعيش مع زوجتك وتريد أن تطلقها، فإنك لن تستطيع التعايش مع غيرها؛ لأن نفس الدورة الزوجية ستدور مرة أخرى، فإذا وصلت لمرحلة الطلاق مع الأولى، فسيصل بك نفس الأمر مع غيرها.

أما التفكير الصحيح في هذا الأمر فهو أن تعود للماضي .. فتعود لمرحلة الانجذاب.. وتسأل نفسك: ماذا كان عليّ أن أفعل لأكون هذا الشخص السعيد؟

وهذا يسمى إستراتيجية خط الزمن، حيث يستطيع الإنسان الرجوع للماضي، فكل ما حدث لك في الماضي ولو لمرة واحدة يستطيع الإنسان استرجاعه؛ لأن العقل اللاواعي يحفظ ويخزن كل التجارب والمواقف التي يمر بها الإنسان منذ الولادة، فهو يحتفظ بالخشوع والاسترخاء والشجاعة، كل شيء موجود في العقل

اللاواعي، فإذا كنت قد اتخذت قرارًا في الماضي، وكان قرارًا صائبًا فارجع إلى الماضي، وانظر كيف استطعت أن تتخذ ذلك القرار، عش مع القرار بأحاسيسك وكأن الأمر يحدث الآن، فإذ ما ارتفعت الأحاسيس فعليك أن تجعل لنفسك رابطًا ذهنيًا، ثم تذهب بهذا الرابط للمستقبل، والرابط الذهني بمعنى أن أي تجربة يحدث فيها ارتفاع للشعور والأحاسيس ويحدث في الوقت نفسه شيء آخر خارجي، فإن الشعور والأحاسيس والشيء الخارجي يرتبطان معًا في الجهاز العصبي وفي العقل اللاواعي..

مثلاً إذا سمع شخص أغنية معينة، ثم سمع هذا الشخص نفس الأغنية بعد فترة، فإنه سيحس بنفس إحساس التجربة الماضية، ثم تذهب بهذا الرابط للمستقبل.

وأنا شخصيًا أستخدم هذه الإستراتيجية وهو استغلال خط الزمن والخبرات السابقة، وهي مبنية على ثلاثة أصناف من أصناف علم النفس الحديث، قمت بجمعها معًا بالإضافة إلى خبراتي السابقة، وسميتها الإستراتيجية المتكاملة، وهي مبنية على الجزء الشمال والجزء اليمين في المخ والشعور والأحاسيس والصوت الداخلي..

وعند اتخاذ القرار لابد أن يكون التفكير مبنيًا على المنطق..

وأحب أن أقول لك إن أفضل وسيلة للانتقام هي النجاح، فيجب أن تدفعك تجاربك السابقة حتى وإن كانت تلك التجارب سيئة يجب أن تستفيد منها، وأن تدفعك للنجاح..

وأذكر أن شخصًا قال لي يا دكتور لقد طلقت زوجتي فقلت له: وماذا بعد ذلك.. أتدري كم امرأة في العالم.. عندما لا تنفعك إحداهن جميعًا فاحزن .. واشعر بالفشل.

فيجب ألا تفكر فيما مضى وإنما تفكر فيما هو آت ولا تكن من الباكين على اللبن المسكوب، فإذا خسرت وظيفة ما فابحث عن غيرها..

وأذكر أنني طُردت من عملي مرتين، وأذكر أيضًا أنني قدمت طلبًا للعمل في أحد الفنادق، فقال لي الرجل الذي قابلني هناك:

"أنت لن تنفع في العمل في الفنادق أبدًا" فشكرته وعندما تركته قررت أنني سأنجح جدًا في الفنادق، وقررت في نفسي أنني سأدعوه للعشاء بعد تحقيق ذلك النجاح، وفعلاً عندما أصبحت مديرًا عامًا في أكبر الفنادق دعوته للعشاء، وكان الرجل لا يتذكرني فذكرته بمقابلتي له ورفضه لي، وقلت له: أنا أشكرك لأنك كنت سببًا في دفعي للنجاح.



فاعلم أن رأي الآخرين فيك لا ولم ولن يدل عليك، وذلك لأن هذا الرأي يكون مبنيًا على قيم ونظام وتفكير هؤلاء الآخرين، لا قيمك أنت .. ولا تفكيرك أنت .. ولا مفهومك أنت، فأنا وأنت والجميع معجزة من الله - سبحانه وتعالى - فكيف لشخص أن يحكم على شخص آخر؟

ربما يكون هناك سلوك في شخص معين لا يعجبك ولكن حذارِ وإياك أن تعمم الأمر في الحكم على إنسان.

فإذا كان لديك معلومات جديدة وأنت تحبسها بداخلك، فإنها ستظهر عليك، وستكون في منتهى التعاسة، وستظهر على أفكارك .. فتمرض وتكتئب أو جسمك سيسمن..

فلابد أن تجعل تلك المعلومات تنطلق حتى تأتي الخطوة التي تليها في الحياة، فنحن ليس لدينا الوقت في هذه الدنيا للحزن والضيق والغضب من شخص معين أو موقف محدد، فإذا غضبت من شخص ما فلا تهدر طاقتك في الغضب والضيق والحزن، وإنما الأسهل والأفضل أن تسامح وسيعطيك الله – سبحانه وتعالى – الثواب، فأرسل لمن يضايقك باقة جميلة من الطاقة، فطاقة الإنسان لو وصلت ببلد لأضاءته لمدة أسبوع كامل..



إنها طاقة هائلة أعطاها الله لك تساوي أكثر من ٨٠ مليار دولار، والحياة قصيرة، ولن يكون لها إعادة..

واعلم أنها حياة واحدة ليس فيها [بروفة] وإنما هي حياة حقيقية ليس لها إعادة، فإذا ما إنتهت لم تعد، فيجب أن تستخدم كل لحظة في حياتك وكأنها آخر لحظة، فانت لن تخرج أبدًا من هذه الحياة وأنت حي.



واجبات عملية :

ماذا تفعل إذا ضايقك شخص ما؟ وكيف تحول تلك الطاقة إلى طاقة منتجة؟

....

....

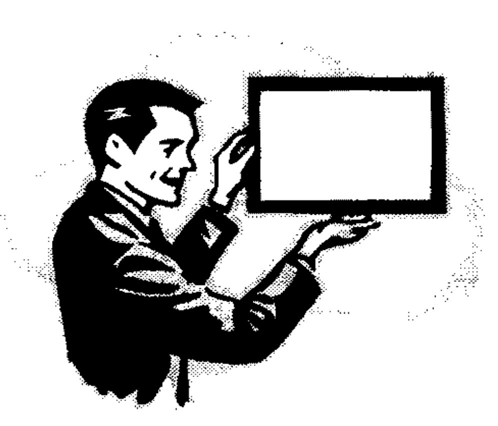
....

....

أريد أن أتخذ قرارًا لكنني متحير

عليك أن تقول لنفسك: "سأتجاوز أي تحدٍ" ولا تنس الإلهام والتخيل والابتكار في أخذ أي قرار.





كي يمكنك اتخاذ قرار عليك أولاً معرفة الحالة التي تريد أن تتخذ فيها القرار، وأن تحدد تلك الحالة حتى تحدد شعورك وأحاسيسك..

ولنا ثلاثة أمثلة في ذلك: أولاها على المستوى المهني، والثاني على المستوى الدراسي، والثالث على المستوى الشخصي.

بالنسبة للجزء المهني

الشخص الذي يريد أن يغير عمله وينشئ شركة عليه أن يسأل نفسه لماذا يريد تغيير العمل؟ هل لأن هناك من يضايقه في العمل؟ أم أنه يريد التغيير لأنه يعلم أن لديه قوة معينة ربما تنطلق في مكان آخر؟

إذا كنت تغير بسبب شخص في العمل يضايقك فالحالة هنا خطأ؛ وذلك لأنك تغير بسبب مؤثر خارجي وإنما يجب أن تغير لتنطلق وتبدع أكثر، فتتوسع في عملك .. استقل بشركة.. علم الناس .. أبدع..

فإذا عرفت الحالة وحددتها عليك أن تضع أمامك بدائل ثلاثة وهذا أقل عدد للبدائل، فالبديل الأول: هو الاستمرار في عملك، والبديل الثاني: هو ترك العمل وفتح شركة جديدة، والبديل الثالث: هو أنك في حالة فشلك في شركتك فإنك ستعمل في شركات أخرى.

بالنسبة للجزء الدراسي



شاب يدرس في كلية ما وبعد فترة أدرك أنه لا يحبها، عليه أن يطرح بدائل ثلاثة، البديل الأول: الاستمرار في نفس الكلية مع عدم حبه للدراسة فيها، البديل الثاني: تغيير الكلية مع اعتبار عدم وجود ضمان بأنه سيحب الكلية الجديدة، البديل الثالث: حب دراسته الحالية، والانتهاء منها، ليتمكن من الصعود للخطوة التي تليها.

وأذكر قصة شاب جاء لي لأعالجه، وقيل لي: إنه يعاني من انفصام في الشخصية، لكنني وجدته لا يعاني من الانفصام،

وعلمت أن هذا الشاب بُعث إلى أمريكا في بعثة ليكون جراحًا، وبعد فترة من سفره قيل له: لا نريد جراحين وإنما أطباء بشريين، فقرر أن يرجع لبلده وشعر بالظلم فلم يكمل دراسته، وكان يكلم نفسه ليريح نفسه ويقول: "أنا دكتور جراح" وكان يمشي بين الناس في الشارع يقول: "أنا جراح لو تريدون واسطة لتكونوا جراحين تعالوا لي أنا أعرف فلانًا وفلانًا..."..

ومن هنا ظن الأطباء أن لديه انفصامًا في الشخصية، لكنه كان يريد ما بداخله هو فلما أتى لي قلت له: ماذا تريد أن تكون؟ قال: أريد أن أكون جراحًا فقلت له: الطبيب والجراح الاثنان يساعدان الناس وهذا هو الهدف من عمل الطبيب، وبعملك كطبيب ستساعد الناس وبعد ذلك ادرس لتصبح جراحًا، فلماذا لا تفعل ذلك؟

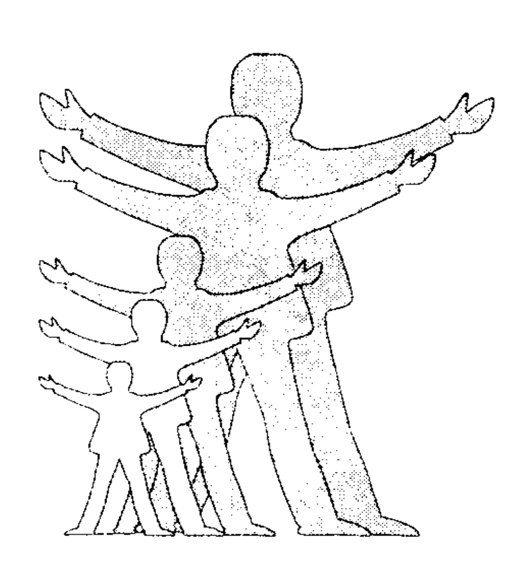
وفعلاً أكمل الشاب دراسته وأحبها، وقرر ألا يكون جراحًا وأن يتوسع في مجال الطِب وبدأ بإعطاء ندوات للناس في الثقافة الصحية، ووجد هذا الشاب نفسه؛ وذلك لأنه أكمل ما بدأه.

بالنسبة للجزء الشخصي

السيدة التي لديها تحد مع زوجها فهي لا تشعر بالسعادة معه، البديل الأول: استمرار الحياة معه كما هي، البديل الثاني: الانفصال عنه، البديل الثالث: البحث عن الأسباب التي جعلت حياتها معه بهذا الشكل، وماذا عليها أن تفعل لتحسين حياتها معه، والعودة بالزمن لأول أسبوع معه، كيف كانت سعيدة معه، وكيف كانت طريقة كلامها ولبسها، ومدى حرصها على عمل ما يحب، وتفهمها له واتصالاتها به أكثر، وتشجيعها له المستمر.

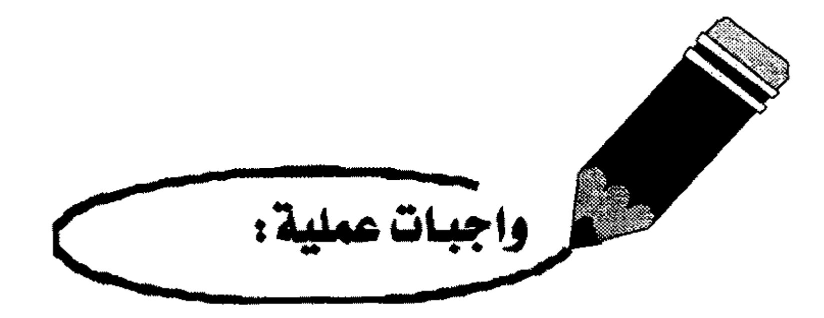
وإذا اختارت السيدة البديل الثالث فعليها أن تبذل كل ما في وسعها لإنجاح هذه الحياة.

وبعد طرح البدائل علينا طرح الاحتمالات، الاحتمال الأول: نظرة المجتمع لها: الاحتمال الثاني: أن تكون الحياة بدون زوجها غير سعيدة، الاحتمال الثالث: سعادتها بعد انفصالها عن زوجها، الاحتمال الرابع: استمرار المشاكل مع زوجها، احتمال أخير: نجاحها في إسعاد نفسها وزوجها، ومن هذه الاحتمالات عليها أن تختار احتمالاً واحدًا.



إذن القرار مبني على التفكير بالمنطق القائم على المعلومات، وبعد أخذ القرار نضيف لهذا القرار الشعور والأحاسيس، وحذار أن تأتي الشعور والأحاسيس في البداية؛ لأنها تكون مبنية على برمجة سابقة كما ذكرنا فيما مضى، وإنما بعد التفكير المنطقي وبعد المعلومات حتى يكون القرار صائبًا، فالزوجة التي ستختار العيش مع زوجها بعد التفكير ستجد شعورها وأحاسيسها تقول لها: نعم .. عليك الاستمرار.. أكملي .. وفي النهاية نأتي برابط ذهني ونأخذه معنا للمستقبل

وعليك أن تقول لنفسك: "سأتجاوز أي تحد" ولا تنس الإلهام والتخيل والابتكار في أخذ أي قرار.



حـدد مـشكلة تواجهـك في حياتـك وحـدد البـدائل المتاحـة أمامك لحلها ثم اختر أنسب هذه البدائل للتطبيق



الوصايا العشر في اتخاذ أي قرار

يجب أن يكون لديك
مثل أعلى تتعلم منه،
وتقول لنفسك: "إذا
كان قد نجح فأنا أيضًا
أستطيع أن أنجح مثله"



١- الاعتقاد

عليك أن تعتقد في قدراتك وتعتقد في قرارك.

٢- الوضوح

لابد أن يكون واضحًا لك تمام الوضوح ما هو القرار الذي تريد أن تتخذه، فعدم الوضوح سيعطيك قرارًا غير متزن.

٣- التجارب الماضية

يجب أن تنظر للتجارب الماضية الرائعة، وتستفيد منها وتأخذها معك في المستقبل.

٤- التغيير الإستراتيجي

بمعنى أنه يكون لديك تغيير في حياتك نحو الأحسن تدريجيًا، فلابد للرجل أن يزيد من معرفته وعلمه وأن يرتقي بعمله، وعلى المرأة أيضًا أن تتعلم أكثر، وتتوسع لتفيد بذلك أولادها.

٥- المثل الأعلى

يجب أن يكون لديك مثل أعلى تتعلم منه، وتقول لنفسك: "إذا كان قد نجح فأنا أيضًا أستطيع أن أنجح مثله".

٦- التخيل الإبداعي

وهو أن تتخيل نفسك في المستقبل وأنت في أصعب المشاكل في حياتك ولديك القدرة على الحل، أيضًا هناك التخيل الإبداعي للنجاح وهو أن ترى نفسك ناجحًا.

٧- التأكيدات

وهي أن تقول لنفسك كل يوم "ممكن .. ممكن .. ممكن أن أتخذ أفضل القرارات في حياتي".

٨- الممارسة

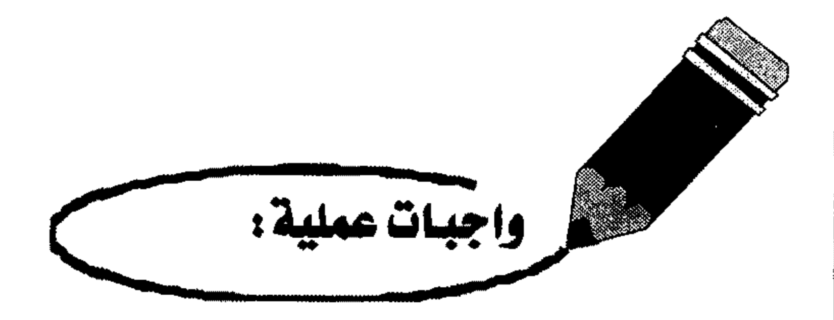
وهي أن تمارس كل يوم اتخاذك لقرار حتى ولو بسيط، وذلك مثل الشخص الذي يكتب بيده اليمين فإنه صعب عليه أن يكتب بيده اليسار لكن لو مارس الأمر لنجح فيه.

٩- وقت الثقة

كل يوم أعطي لنفسي ١٠ دقائق أقول فيها لنفسي: "أنا واثق من نفسي"، مهما قيل لك يجب أن تكون واثقًا من نفسك.

١٠- المرونة التامة

بمعنى أنني أصل لمرونة في منتهى القوة.



حدد بعض الأمور التي تراها مهمة جدًا بالنسبة لك كي تحقق أهدافك

....

....

....

....

....



خاتمة

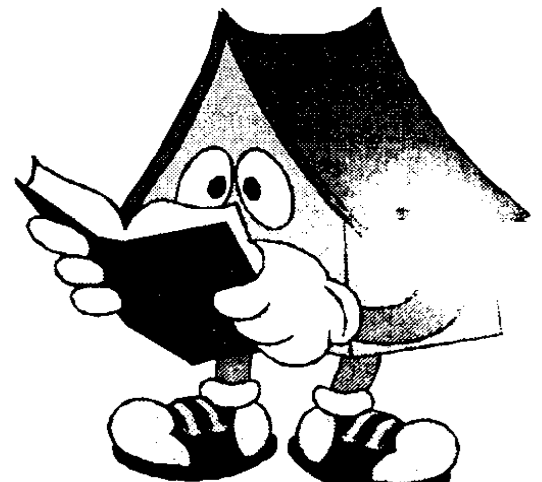


وفي الختام أوصي بما يلي:

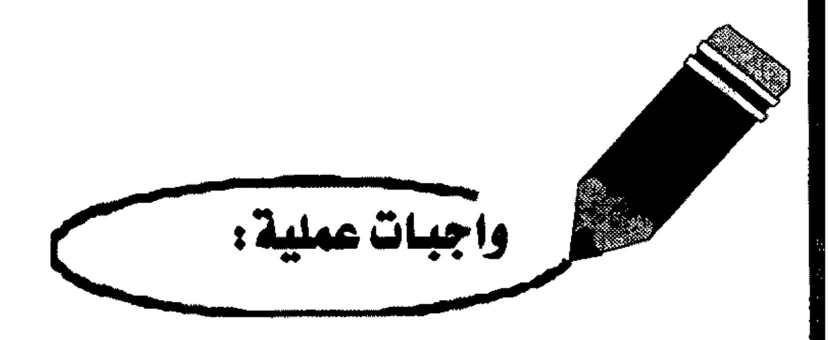
١- التقرب من الله .. فلتقل معي: "أنا قررت التقرب أكثر من الله سبحانه وتعالى".

٢- الاهتمام بالصحة قل: "أنا قررت الاهتمام بصحتي والعيش أفضل حياة"، عليك أن تمارس رياضة ما مثل المشي وعليك أن تقرر التخلص من العادات الصحية السيئة، خاصة التدخين الذي يدخل لك ٢٢ نوعًا من أنواع السرطانات.

٣- أن تكون أفضل من اليوم الذي مضى، وأن تعيش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك، وأن تقرر أن تكون الشخص الذي تحب أن تكونه.



إن الأسباب تمنحك دافعًا لتحقيق الأهداف، أعد ترتيب أهدافك وفقًا للأسباب وقسّم كل هدف إلى أهداف ثانوية، وخطط لتحقيقها، وابحث في الإجراءات والوسائل اللازمة لذلك، بعد بحثك في الأهداف وأولوياتها والإجراءات والوسائل اللازمة لتحقيقها، يمكنك اتخاذ القرارات على ضوء ذلك.



اكتب كل ما تتمنى تحقيقه وتأمل في حصوله، ثم رتب هذه الأماني حسب أولوياتها، ثم حدد أول ثلاثة منها، واكتب ثلاثة أسباب تجعلك تحرص على تحقيقها

....

....

....

....

....

الفهرس

الموضوع	الصفحة

قائمة إصدارات
د. إبراهيم الفقي

أولاً: إصدارات الكتب:

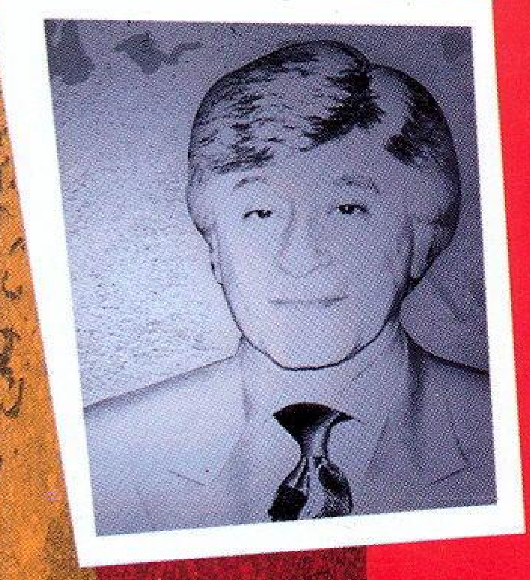
- كيف تتحكم في شعورك وأحاسيسك
- فن وأسرار اتخاذ القرار
- قوة الثقة بالنفس
- قوة الحب والتسامح
- الطريق إلى القمة
- فن وأسرار الشخصية الناجحة

ثانيا: إصدارات الكاسيت

- ألبوم طريق التميز (٦ شرائط)
- ألبوم اصنع مستقبلك (٦ شرائط)
- ألبوم الأسرار السبع لقوة بلا حدود (٦ شرائط)
- ألبوم كيف تتحكم في شعورك وأحاسيسك (٦ شرائط)

ثالثا: إصدارات الـ C.D [صوت وصورة]

- برنامج كيف تتحكم في شعورك وأحاسيسك (5 C.D'S)
- سلسلة النجاح (٦ أمسيات جماهيرية 12 C.D'S)
- فن وأسرار اتخاذ القرار (2 C.D'S)
- قوة الحب والتسامح (2 C.D'S)
- قوة الثقة بالنفس (2 C.D'S)
- الطريق إلى القمة (2 C.D'S)



لقد خلق الله تبارك وتعالى الإنسان وترك له مهمة الاختيار وذلك لإعمار الأرض .

لذا كان على الإنسان أن يقرر، وأن يساعد نفسه بل والأخرين على اتخاذ القرار.

ومن يقول أنا لا أستطيع أن أتخذ قراراً فهذا فى حد ذاته قرار بعدم اتخاذ القرار.

إننا جميعا لدينا قرارات مشتركة وهى أن نكون سعداء فى حياتنا ، وأن نكون ناجحين فى عملنا، لكننا نجد أنفسنا لم نفعل أياً مما قررناه، وهذه القرارت تعرف باسم القرارات الضعيفة ، أما القرارات القوية فهى القرارات التى يستطيع صاحبها أن ينفذها ، وعلينا أن ندرك أن القرار هو ما يحدد المصير ...

ولكى نتخذ قراراتنا بشكل صحيح علينا أن نعلم كيفية اتخاذ القرار الصحيح حتى نصل إلى أفضل حال فى الدنيا والأخرة.

د. إبراهيم الفقى

SECRETS OF DECISION MAKING



4 ش الاسراء - ميدان لبنان - المهندسين - ج.م.ع
ت: 774 8 44 33 - 709 23 330 (202+)
فاكس: 709 23 330 (202+)
email:bedaiasound@hotmail.com
www.bedaiasound.com